



中国的巴菲特们

——中国股市的巴菲特们——

陈秋霖 著
中信出版社



目录

Content

- [《资本剑客》 编辑推荐](#)
- [《资本剑客》 内容简介](#)
- [《资本剑客》 拿财经大腕们开涮？](#)
- [《资本剑客》 迎接资本时代的考验](#)
- [《资本剑客》 图书目录](#)
- [《资本剑客》 第一章（一）\(1\)](#)
- [《资本剑客》 第一章（一）\(2\)](#)
- [《资本剑客》 第一章（二）\(1\)](#)
- [《资本剑客》 第一章（二）\(2\)](#)
- [《资本剑客》 第一章（三）\(1\)](#)
- [《资本剑客》 第一章（三）\(2\)](#)
- [《资本剑客》 第一章（四）\(1\)](#)
- [《资本剑客》 第一章（四）\(2\)](#)
- [《资本剑客》 第一章（五）\(1\)](#)
- [《资本剑客》 第一章（五）\(2\)](#)
- [《资本剑客》 第二章（六）\(1\)](#)
- [《资本剑客》 第二章（六）\(2\)](#)
- [《资本剑客》 第二章（七）\(1\)](#)
- [《资本剑客》 第二章（七）\(2\)](#)
- [《资本剑客》 第二章（八）\(1\)](#)
- [《资本剑客》 第二章（八）\(2\)](#)
- [《资本剑客》 第二章（九）\(1\)](#)
- [《资本剑客》 第二章（九）\(2\)](#)
- [《资本剑客》 第二章（十）\(1\)](#)
- [《资本剑客》 第二章（十）\(2\)](#)
- [《资本剑客》 第三章（十一）\(1\)](#)
- [《资本剑客》 第三章（十一）\(2\)](#)
- [《资本剑客》 第三章（十二）\(1\)](#)
- [《资本剑客》 第三章（十二）\(2\)](#)
- [《资本剑客》 第三章（十三）\(1\)](#)

- [《资本剑客》 第三章 \(十三\) \(2\)](#)
- [《资本剑客》 第三章 \(十四\) \(1\)](#)
- [《资本剑客》 第三章 \(十四\) \(2\)](#)
- [《资本剑客》 第三章 \(十五\) \(1\)](#)
- [《资本剑客》 第三章 \(十五\) \(2\)](#)
- [《资本剑客》 第四章 \(十六\) \(1\)](#)
- [《资本剑客》 第四章 \(十六\) \(2\)](#)
- [《资本剑客》 第四章 \(十七\) \(1\)](#)
- [《资本剑客》 第四章 \(十七\) \(2\)](#)
- [《资本剑客》 第四章 \(十八\) \(1\)](#)
- [《资本剑客》 第四章 \(十八\) \(2\)](#)
- [《资本剑客》 第四章 \(十九\) \(1\)](#)
- [《资本剑客》 第四章 \(十九\) \(2\)](#)
- [《资本剑客》 第四章 \(二十\) \(1\)](#)
- [《资本剑客》 第四章 \(二十\) \(2\)](#)
- [《资本剑客》 第五章 \(二十一\) \(1\)](#)
- [《资本剑客》 第五章 \(二十一\) \(2\)](#)
- [《资本剑客》 第五章 \(二十二\) \(1\)](#)
- [《资本剑客》 第五章 \(二十二\) \(2\)](#)
- [《资本剑客》 第五章 \(二十三\) \(1\)](#)
- [《资本剑客》 第五章 \(二十三\) \(2\)](#)
- [《资本剑客》 第五章 \(二十四\) \(1\)](#)
- [《资本剑客》 第五章 \(二十四\) \(2\)](#)
- [《资本剑客》 第五章 \(二十五\) \(1\)](#)
- [《资本剑客》 第五章 \(二十五\) \(2\)](#)
- [《资本剑客》 第六章 \(二十五\) \(1\)](#)
- [《资本剑客》 第六章 \(二十五\) \(2\)](#)
- [《资本剑客》 第六章 \(二十七\) \(1\)](#)
- [《资本剑客》 第六章 \(二十七\) \(2\)](#)
- [《资本剑客》 第六章 \(二十八\) \(1\)](#)
- [《资本剑客》 第六章 \(二十八\) \(2\)](#)
- [《资本剑客》 第六章 \(二十九\) \(1\)](#)
- [《资本剑客》 第六章 \(二十九\) \(2\)](#)
- [《资本剑客》 第六章 \(三十\) \(1\)](#)
- [《资本剑客》 第六章 \(三十\) \(2\)](#)

《资本剑客》 编辑推荐

编辑推荐

资本市场的残酷搏杀，金融大鳄的货币战争。《基金经理》之后又一财经小说力作，圈钱黑幕，并购阴谋一部比凯雷收购徐工更加精彩的并购传奇。中国的巴菲特们，资本市场的残酷搏杀，金融大鳄的货币战争。

《资本剑客》 内容简介

畅销财经小说《基金经理》的姊妹篇。本书以凯雷收购徐工案为原型，讲述了在一宗企业并购中，围绕着股权利益展开了激烈残酷的搏杀。

以2004年以来我国工程机械行业的并购整合为大背景展开，详尽地描述了这起并购中种种资本运作手段和激烈的资本搏杀：老牌国企紫金集团，引进有海外私募股权基金背景的瑞星集团作为战略投资者，省内民营企业江工集团强烈反对无果。两家企业由此展开了资本大战。紫金集团联合海外资本对江工集团旗下的海外上市公司江工科技展开收购，江工集团采取毒丸计划反击，成功抵御了紫金的收购，并顺利回归A股市场。在本土券商、私募股权基金和海外资金的介入下，紫金集团与江工集团继续展开激烈的较量，收购、反收购好戏不断，阴谋与算计轮番上演。而普通股民则可以从这里清晰地感受到庄家操控股市的终极内幕。

《资本剑客》 拿财经大腕们开涮？

《资本剑客》，拿财经大腕们开涮？

赵迪，这个出生于1982年的年轻人，因为2007年推出了财经小说《基金经理》而被媒体称作“中国首位80后财经作家”。时隔一年，赵迪的第二部财经小说《资本剑客》由长江文艺出版社出版。这部作品延续了赵迪的专业风格，以写实的笔法描绘出当代中国正在发生着的惊心动魄的资本故事。

这部作品以2004年以来我国工程机械行业的并购整合为大背景展开，详尽地描述了一系列资本战争中种种运作手段和激烈搏杀。由于故事以凯雷收购徐工为原型展开，同时描绘了国内形形色色的私募基金。其中，不少小说中的人物难免让人和现实中的财经大腕们产生联想。

小说人物：楚明达

现实人物：刘明达

相似指数：★★★

楚明达是湘江资本三剑客中的实力派，以股权投资为主。贸易与实业出身的他和老牌私募基金经理人刘明达有着同样的职业经历和背景。不过，从投资风格和理念来看，二者还存在着不少的差异。

小说人物：陈继良

现实人物：向文波

相似指数：★★★★

陈继良是《资本剑客》中着力塑造的一个民营企业形象，勤奋、耿直、率性。因为不满紫金机械被外资收购而采取强烈态度反抗，与三一重工总裁向文波颇有几分相似之处。至于企业管理方面，二者的雄心壮志是一致的，但与陈继良相比，向文波是一个更加成熟的企业家。

小说人物：郝丹阳

现实人物：赵丹阳

相似指数：★★★★★

资本三剑客中的郝丹阳擅长企业价值分析，痴迷于价值投资，这一点和私募教父赵丹阳颇有几分相似。2008年初，赵丹阳清空了旗下的所有A股信托私募基金。与其相似的是，故事中的郝丹阳同样在2007年清空了自己管理的产品。这一个细节应属作者有意设计，也指出了清盘是私募基金经理人的一种可以逃避的宿命。

小说中还有一些故事在现实中也都能找到影子。比如瑞星集团在纳斯达克市场收购江工科技的股份和江工科技独丸计划的反击让人联想到新浪和盛大的股权之争，江工科技虚构大额出口合同难免让人联想到杭萧钢构的事件。还有一些有趣的人物，例如券商老总林义荣、省国资委主任刘丽霞、陈继良的妻子林菲儿、紫金集团接班人柳骏等，他们或多或少也都有着一些“财经大腕”的影子。究竟谁会对号入座，我们还是心照不宣吧.....

《资本剑客》 迎接资本时代的考验

推荐序：

迎接资本时代的考验

目前中国的社会和经济正处于飞速发展的阶段，股市和整个的资本市场，也出现了从未有过的繁荣。各类投资者纷纷进入到这样一个大的市场之中，都希望能够分到一杯羹。但是，我们国内的资本市场毕竟发展的时间还很短，以股市而言，也只有不到二十年的时间，相比于欧美几百年，甚至于香港与台湾百十年，我们只能说处于一个刚刚搭好基础的阶段。

正是由于我们处于这样的一个阶段，中国资本市场的无穷魅力，正在吸引越来越多的中外机构投资者，乃至是普通投资者的关注。前几天，跟一位客户聊天，他讲，他的儿子在英国工作，但是从当地所能了解到的中国情况，都是比较正面的，而越来越感觉到，自己的祖国正处在目前欧美难以企及的高速度在发展。这从我们的客户结构中也能有所体现，我们有好几位都是，自己身处国外，但是愿意把资金交给我们来投资国内A股市场。

随着各类投资者进入市场，特别是，境外的QFII以及其他类型的私募股权基金、风险投资基金。中国国内的市场竞争格局更加激烈。有着长期资本管理经验的境外投资机构，给我们带来的思想、理念以及策略等的冲击是十分明显的。其超前性、长期性、宏观性等都是值得我们国内的投资者很好的学习。

当然这几年，国内的机构投资者的发展速度，可以完全用坐火箭来形容，光公募基金管理的规模就已经突破了3.20万，占整个市场市值的三成五以上。其中也涌现出个别比较优秀的基金经理，但是整体基金经理的水平，还是难以让人满意，特别是我们很多的基金经理的流动过于频繁、任职时间太短，大概只在一两年的时间之内。我们

说，评价一个成功的投资家，大概需要他经历过至少两轮以上的大的牛熊周期考验，其时间跨度，往往超过二十年以上。

虽然说我们的市场发展历史较短，我们的从业经历还没有那么长，但是，不断努力、不断勤奋的虚心学习，或许能够缩短我们与国际资本大家之间的距离。有人讲，有时人与人的差距，就在于学习力的高低。这种学习也可能全方位的，但最基本的阅读书籍，还是最直接汲取营养的方式之一。

我的好友，赵迪先生，正是这样一位用他的书籍，来让广大的投资者提高投资理财水平的财经专家。虽然赵迪先生，年龄并不大，但是在我所接触的其同龄人当中，其堪为青年才俊。他具有着其同龄人难以具备的成熟、干练，而且很有思想和理想，懂得观察身边的世事变化，并且从中提炼出好的作品。相信《基金经理》、《基金天下》这两本书，已经是很多投资者都认真阅读过的作品，现在《资本剑客》又出炉了，应当是广大财经类读者的幸事。

《资本剑客》这本新书，其故事发生的背景取材于现实股市中真实的案例，反映出当代资本市场之中，以控股权为核心的利益争夺，特别是在国企改革改制，民企突飞猛进的历史进程中，内、外资本高手运用高超的技法，进行利益的重新分配。阅读全书，能够让很多读者掌握一些新的资本运用概念，开拓自己的投资思路。

中国资本市场，不管后面的路，还会有怎样的蜿蜒与曲折，但是，其毕竟已经走过了初创期，市场中的制约性因素得到了根本性的扭转。相信在我们伟大的祖国护佑之下，其前景一定是光明的。而做为我们每个投资人，不要过于担心市场的波动，畏惧于所谓的资本大鳄，要勇敢地迎接资本市场的挑战。我始终认为，树立起正确的投资理念和方法，一以贯之的坚守，才能建造真正的投资方舟，来穿越无垠的岁月洗礼，取得人生的精彩。最后，非常希望本书能够带给大家一种对于资本市场、对于投资、对于生活，新的启迪。

但国庆

深圳市东方之舟投资管理有限公司董事长
2008年2月

《资本剑客》 图书目录

第一章

第二章

第三章

第四章

第五章

第六章

第七章

第八章

第九章

第十章

《资本剑客》 第一章（一）（1）

“韩副省长，您放心，今后的紫金，绝不会再让你操一点心。”酒会开始后，蒋效化主动向韩毅、刘丽霞和池万里敬了酒，并在诸位领导面前表了态，说自己一定会带领紫金机械走出困境。

韩毅只是轻轻地点点头，没有说什么。刘丽霞倒是鼓励了两句，但其中多少有些挖苦的味道。蒋效化听出些味道了，有些脸红，尴尬地应了两声，便灰溜溜地退下。

敬完了中方领导，蒋效化想想还得敬下斯科尔斯。不过，斯科尔斯并没有老实的坐在座位上。蒋效化四周张望一下，原来斯科尔斯正缠着公司董事会秘书——美女舒馨聊天。蒋效化连忙端着酒杯走到斯科尔斯旁边。舒馨看到后，礼貌地退到旁边。

“斯科尔斯先生，干杯！”紫金机械总经理蒋效化不失优雅地举起手中的酒杯。

“Cheers!”斯科尔斯轻轻端起酒杯，一饮而尽，“蒋先生，我很喜欢你们中国的酒，味道十分香醇，那种感觉很美妙。”

“好啊，斯科尔斯先生喜欢，以后我经常请您喝。”

“祝贺、祝贺！”来自省内兄工业企业集团的老总们纷纷与中方和外方的两位代表干杯庆祝。不过，同是省内工程机械行业龙头的江工集团却没有派代表出席。看来，被排挤出战略投资者的江工集团始终还是耿耿于怀。与江工集团相比，同样落选的乾坤投资公司就显得豁达很多，总经理楚明达应邀列席了会议。楚明达是湘江省资本运作的高手，他和鸿鹄资产管理公司的郝丹阳、湘江证券的林义荣被并称作湘江资本三剑客。虽然今天的楚明达并不是主角，但他还是乐于借助这样的场合和机会结交一些企业家，物色一些可行的投资项目。

经过了艰苦卓绝的谈判和紧锣密鼓的筹备，紫金集团下属公司紫金机械引入战略投资者——美国瑞星集团的签约仪式和答谢酒会正式在水晶宫大酒店举行。湘江省副省长韩毅、省国资委主任刘丽霞等政

府官员也都出席了签约仪式。紫金集团董事长池万里、美国瑞星集团大中华区首席执行官戈森·斯科尔斯代表双方签约，韩毅副省长作了总结发言，肯定了紫金机械在引入战略投资者过程中的经验。作为整个改制进程中的主要推动者——紫金机械总经理蒋效化并没有在仪式上发言。据说，这是韩毅副省长的意见。败军之将，何以言勇，这恐怕是韩毅低调处理蒋效化的一个重要原因。

蒋效化在和一旁的客人交谈着，他没有注意到一位貌似记者的人士凑上前来。

“蒋总，请问紫金集团转让紫金机械百分之四十九的股权后，是否将丧失控制权？”看到这些老总们干杯之后，这位记者连忙抓住空袭，突然问道。

蒋效化一愣，显然没有意识到会有记者突然蹿出来。不过，他很快就恢复了正常的神态。“我们并没有丧失控制权么，双方的持股比例都是百分之四十九。而且在董事会中，紫金集团是五名董事，瑞星集团是四名，重大决策方面我们要多一票，所以说控制权还是在我们这里。当然，双方目的都是为了把紫金机械做大做强，这符合大家的共同利益嘛。”蒋效化微笑着面对记者。

“那么，重组之后公司的经营团队是否能够保持稳定呢？”记者继续追问。

《资本剑客》 第一章（一）（2）

“保持经营团队以及员工队伍的稳定，是我们在谈判中确定的一个非常重要的前提条件。对此呢，瑞星集团也做出了承诺么，两年之内，不会对管理团队作了变更。两年之后，要看经营目标的完成情况。如果我们成功完成了经营任务，又有什么理由去变更管理团队呢？除了我，我们的整个团队还是很年轻的么。”蒋效化依旧保持着微笑。

“蒋总，您如何评价江工集团总经理陈继良对紫金机械被贱卖的指责？”记者穷追猛打。

“这个问题我们已经在媒体上做出了回应，你们可以去查阅。”一旁的舒馨站了出来，打算阻止记者继续提问。

“小舒。”蒋效化冲舒馨摆摆手，“记者同志，既然你问到这个问题，我就再回答一次。紫金机械是咱们国家工程机械领域的龙头企业，但长期以来，由于体制上的原因，公司的经营情况并不理想。那怎么办呢？引进外资，引进能够给我们带来先进技术和管理经验的外资，这有什么不好呢？至于是不是贱卖，我想我这个一家之主总比一个外人要清楚吧？”蒋效化说完便向演讲台走去。

“蒋总……”舒馨望着蒋效化略显疲惫的身影，眼圈有些发红，“记者同志，我理解你们做新闻的难处。可你们也要理解我们做企业的难处啊。在紫金的这几年，我是看着蒋总一天一天的老去。三年前，他只是几根白发，可现在呢，已经是满头花白的头发了，他才五十出头啊。为了紫金机械的一万两千名员工，为了兢兢业业、操劳半生的蒋总，拜托你们，不要在炒作了……”

“蒋先生，您怎么可以这么说呢！什么叫炒作，我们有权力知道真相……”见惯了大场面的记者们并不示弱。

闪光灯、摄像机对准了演讲台上的蒋效化，原本不打算发言的他拿起了手中的话筒，台下的人们静静地等待着这位国企职业经理人将

如何告白。这一惊人的举动也引起了坐在台下的副省长韩毅、省国资委主任刘丽霞的注意。韩毅皱皱眉头、托了托鼻梁上的镜架，镇静地看着蒋效化。

“各位同仁，一个崭新的紫金机械，一个面向全球的紫金机械就要诞生了！我想，紫金集团与瑞星集团的合作是一件可以记入我们国家工程机械行业史册的大事。为了这一天，我们已经准备了、盼望了、等待了很久。我想，大家心里都非常清楚，改革从来都不会是一帆风顺的，在改革的道路上，总会出现不和谐的音符。但欣喜的是，我们的改革没有因此而止步，我们的事业在艰难但卓有成效地向前推进。我蒋效化在紫金三十多年了，从车间工人一步一步干到今天这个总经理，说句倚老卖老的话，这些年，我没有功劳也有苦劳吧。但换句话说，我也确实是只有苦劳，没有功劳！企业现在就是这种情况，产品工艺落后，销售渠道不畅，资金捉襟见肘，人才不断流失。对此，我不想讲客观理由，这个历史责任落到我头上，就应该由我来负责！我对不起大家，对不起我们的春明老厂长，对不老一代的紫金人。我不能眼睁睁地看着几代人辛辛苦苦建设的紫金机械毁在我的手里！保住这个牌子，保住这个企业，我责无旁贷！不改革、不重组、不引进战略投资者，紫金只能是死路一条。有人说我是在贱卖国有资产，说我是个卖国贼！我不想争辩什么，如果说企业发展一定要有一个出来背这个卖国贼的骂名，那就让我一个人背好了！判刑、坐牢、杀头，我蒋效化一个人承担。但我们紫金人，要拿出我们的勇气，开拓我们的事业，打造出一个中国的新紫金，一个世界的新紫金！”

台下一片热烈的掌声，然而掌声背后的那些面孔有激动、有嘲讽、有冷漠、有笑里藏刀……站在聚光灯下，回想起与瑞星集团谈判的日日夜夜，蒋效化哽咽了……

《资本剑客》 第一章（二）（1）

二零零零年春节，多年不遇的大雪覆盖湘江省。

大年初一早上，大街上爆竹声声，一群孩子们欢天喜地的穿上新衣裳，嬉戏玩耍。刚刚从紫金机械厂厂长位置上退下来的王春明和老伴终于过上了一个属于自己的大年初一。没有那么多登门拜访的下属，不需要再给上级领导们烧香送礼，两个人安静地坐在家中，看着春节晚会的重播，等着大儿子一家过来。

“老厂长，在家么？”儿子没等到，传来一个同样熟悉的声音。

“哦，效化，是效化来拜年了，快去开门！”王春明一阵惊喜。

刚刚担任紫金机械有限责任公司总经理的蒋效化没有忘记到老厂长王春明的家中拜年。

“过年好啊，老厂长，您怎么退下来就一次也不回企业里面看看了？没有您做指示，我们还真不适应啊。”

“效化啊，看你说的。现在是你们年轻人的天下了，还用我这个老头子做指示么。”王春明把水杯递给蒋效化，“今年湘江省居然下了这么大的雪，很少见啊。最近厂里有什么动向么，生产有没有受到影响？”

“您看，还是不放心我们不是？”蒋效化连忙接过水杯，“我们按照建立现代企业制度的要求在做股份制改革，组建了集团公司，明晰了产权结构。咱们紫金机械厂正式更名紫金机械有限责任公司，由集团全资控股，现在我这个厂长要改名叫总经理了。至于生产，您放心好了，电力供应充足，生产没有中断。”

王春明应答道：“好啊，改制这一块，一定要抓紧。没有在任内做好企业改制，一直是我一个遗憾啊。你们一定要补好这个功课。”

蒋效化连忙奉承：“看您说的，老厂长，您不是把精力全放在产品创新和市场开拓上了么。要说理念，您是走在我们前面喽。”

蒋效化言过其实了。在王春明执掌紫金机械厂的十年间，中国还处在商品相对短缺的计划经济时代，尤其是资金生产的重型机械产品，更是供不应求。王春明不过是实现销售的增长而已，哪里有什么创新可言。

王春明倒是有些自知之明：“你别给我戴高帽子，这不是我的功劳。要不是这些年改革开放的政策，企业也不会有这么快的发展。但我知道，员工们对我有不少意见，厂子的产值、销售收入是年年增长，可厂里员工的收入增长的太慢了。我一直跟上级领导争取，可就是批不下来。唉，委屈了我们的工人了。还是你有办法，一上任，就搞了一套定岗定级管理，技术工人的工资都提高了不少，连我这个退休的老头子也跟着沾光。”

“这不是应该的么。老厂长您为企业操心一辈子了，哪能不惦记着您啊。”蒋效化说道。

两人聊着热闹，门外响起了敲门声，王春明的儿子全家来给老两口拜年。大家寒暄一阵，蒋效化不愿再打扰，便起身告辞。王春明起身送到门口，还是忍不住嘱咐了几句：“我在紫金干了三十年了，厂长当了十年。在我手上，紫金的产值由八九年的三百万到九九年的八个亿，以后可就全靠你了。”

“老厂长，你放心吧，我不会让您失望的。”蒋效化握着老厂长的手，信誓旦旦地说道。

送走了蒋效化，王春明忙不迭地抱起孙子，亲个不停。

“这个蒋效化，一当上厂长，不干正事，先搞改制，大家都分到了不少钱，倒是很能收买人心。”儿子一边看电视，一边漫不经心地说。

“你小子懂什么，别乱说。”王春明不满地说道。

“本来就是么。”

“改制怎么了？过去那种大锅饭难道就好了？工资分了十五级，每级只差二十块钱。我一个厂长、高级工程师才拿一千八百块钱，也就比一个刚毕业的大专生高三百块钱。这合理吗？这叫按劳分配吗？给

员工提高提高收入也是应该的嘛。连我都跟着沾光，退休金两千五，比过去当厂长还高，人家蒋效化还是很有良心的。”老人说起话来就是啰嗦一些。

儿子听得不耐烦，“老爸，您知道现在人家蒋总拿多少钱吗？”

“我不想打听。他就是拿五千我也没意见！那是应该的。”

“五千？您太小瞧人家了！现在他们企业老总实行的是年薪制，总经理年薪三十万！”

“多少？”王春明吓得差点儿没把杯子摔到地上。

《资本剑客》 第一章（二）（2）

“三十万！怎么着，人家一年顶您一辈子吧？”儿子讥讽道。

老头子沉默了。

晚上，儿子一家回去后，屋子一片狼藉，老伴儿一边收拾一边说，“你今天怎么回事？没精打采的！”

“我就一直在琢磨啊。”王春明说，“我给共产党干了一辈子了，涨了十几次工资，每次都是几十块，临退休也到不了两千。这怎么一搞股份制、一搞年薪制，厂长不叫厂长叫总经理了，这一年就能拿三十万？我觉得我这个人觉悟挺高的了，不太在乎这个钱，可我、可我还是想不通啊，想不通啊我。这是怎么回事啊？”

“眼红了，老头子？”老伴儿倒是很泰然，“这就叫社会主义市场经济。”

“我知道现在是市场经济，可市场经济不是说也要兼顾公平么！”王春明叹了口气，“这蒋效化是我一手提拔的，他有几把刷子我还不知道么！我写了首诗，老婆子，你看看。”

老伴儿接过来，原来王春明这样写道：

“本是同根生，
贡献也相同。
收入差十倍，
何以论公平。”

老伴儿哈哈一笑：“老头子，你就别发牢骚了。”

“不是，他蒋效化就真敢拿这钱？”

“怎么不敢拿？领导说了，过去国有企业的干部待遇太低了，和承担的责任不成比例，要提高国企干部的收入，才能吸引人才。”

“那我们过去这一代厂长呢，就没个说法？”

“你们还想要什么说法？你都退休了，指不上你们了。改革么，总是要有些人受点儿委屈的。”

“唉，只要他蒋效化能把紫金带好，每年多创收几千万，多拿些就多拿些吧。”王春明叹了口气，最后这样说道。

然而，市场经济的浪潮却绝非单个企业改制那般简单，尤其在工程机械行业，民营企业如雨后春笋般地涌入市场。从全球背景看，全球固定资产投资新的长景气周期给人力成本低廉的中国机械行业带来长期发展机遇。同在湘江省内的民营企业江工集团发展迅猛，就整个产业而言，江工集团主要产品的市场份额在省内仅次于紫金机械位居第二位，而在全国范围内的市场占有率则超过了紫金机械。

不仅如此，江工集团旗下上市公司江工科技在二零零四年成功登陆美国纳斯达克市场，一度成为财经界的热点话题。反观紫金机械，过去数十年依靠行政垄断建立起来强大优势在激烈的竞争中不复存在，由于生产设备相对老化、产品推陈出新速度较慢、成本费用居高不下，紫金机械的市场份额逐步萎缩，利润率连年下滑，二零零一年、二零零二还勉强维持盈利，二零零三年便开始出现亏损，二零零四年，受宏观调控的影响，亏损额更是高达八千万之多，企业进行了成立数十年以来的首次裁员。作为总经理的蒋效化面临着来自省国资委、企业员工和新闻媒体的多重压力。

《资本剑客》 第一章（三）（1）

自从刘丽霞担任省国资委主任以来，下属的二十多家省国有企业中，最让她头疼的就是紫金集团。在2004年出现巨额亏损之后，刘丽霞越来越清晰地认识到，紫金机械的重组已经刻不容缓。

上午，蒋效化将向她汇报资金机械的重组方案。而在此之前，刘丽霞已经收到了一份匿名信，信中谈到蒋效化在担任紫金机械总经理的几年中刚愎自用、任人唯亲，听不进去任何不同的意见，以至于紫金机械丧失了多次重要的发展机会。

“效化，你这个同志的材料最近可不少啊。”省国资委主任刘丽霞在谈话中喜欢直截了当，“有好几位同志到我这里告你的状啊。”

蒋效化倒也承认：“刘主任，你也知道，现在我们工程机械行业的情况。行业不景气，企业效益低迷。如果不搞减员增效，我实在是撑不下去啊。”

“你少跟我讲客观。人家江工集团，跟你的形势还不是一样，可利润并没有下降，去年还成功实现海外上市。你总看不起人家民营企业，你倒是国企，可你们呢，闹了这么多年，在上市这块有什么进展啊。”

“刘主任，他们江工集团从成立那天起就没有负担，机器、设备都是全新的，人力成本也低。给工人的工资少不说，医疗、养老保险都没有。他们打价格战当然没问题。可我们国企不一样，历史包袱重，设备老化可又没钱更新，退休员工那么多，我们能不管吗，成本当然比它们高得多。”蒋效化忙不迭地解释。

刘丽霞打断了他：“行了行了，你也别跟我解释了。池万里给我的材料我看过了，引进战略投资者，这个想法还是对的。单一的国有股权，没有必要嘛，只要保持国家相对控股的地位就可以了。进行股份制改造之后的下一步，就是把你们包装上市。老池希望集团通过转让紫金机械的股权回流资金，改善财务状况，腾出精力在相关领域展开

投资。你要记住，这个战略投资者一定要选一个实力强大和你们有互补关系的合作伙伴啊。具体的有没有什么想法啊？”

蒋效化回答道：“我们正在公开招标。谁的实力强、谁开出条件优厚，我们就优先考虑谁。当然，这还要您拍板。”

“我拍什么板，你们不是有董事会么？当然要董事会来决定，多跟老池商量商量。作为战略投资者候选人，要全面衡量它们的实力。我只提三点要求：第一，紫金集团要保持对紫金机械的相对控股地位，紫金这个品牌不能丢掉。我们原先想保持百分之五十一的绝对控股，看来有点困难，各方面都希望我们放弃绝对控股地位，那至少也要保持相对控股。第二，企业的经营团队要保持稳定，尤其是你这个高管人员，不能想换就换，当然，也包括你这个总经理。但同时，借这个机会，也要培养和发现一批年轻的干部，多给他们点机会。第三，员工队伍也要稳定，不能大面积裁员。”刘丽霞说。

蒋效化回答：“好好，刘主任的指示，我们一定记下。”

“对了，江工集团那边有没有报材料啊？”

“报是报了，但它们的出价不高，我看也没什么诚意。”

“效化，你们两家企业，都是省内工程机械领域的龙头，要搞好关系，不要总打架。虽说人家是民营企业，可现在国家的政策是鼓励民营企业的发展，你说省里面也不能总是给你们撑腰吧，时间长了，人家会有意见的。”

“我明白。我们会处理好的。”

从国资委出来，蒋效化马不停蹄地赶回紫金机械，公司今天下午要召开董事会，作为总经理他要向董事长汇报当前的投标情况。

紫金机械的董事长是年近六旬的池万里，此前担任省国资委副主任，二零零三年被委派出任紫金集团总经理兼紫金机械的董事长。零三年恰是紫金开始陷入亏损的年份。池万里虽然在官场上经验丰富，但并不了解工程机械行业的经营之道，在产业布局和市场开拓方面并没有高深的见地。不过，作为他们这一代领导干部中改革派的代表，

池万里一直主张通过兼并重组将企业做大做强。然而，二零零四年的宏观调控给工程机械行业带来了较大的冲击，紫金机械当年出现八千万元的亏损，重组进程因此受到了一定影响。直到零五年，重组思路才最终浮出水面，以紫金机械作为重组对象，集团出让部分股权，引进战略投资者加盟。计划公布后，吸引了包括美国瑞星集团、加拿大史蒂芬机械制造公司等两家国际企业以及乾坤投资公司、江工集团等十余家国内企业投标。在这一次的董事会上，将对各方提交的方案进行全面的评估。

按照六十岁的年限，池万里距离退休还有不到一年的时间了。作为自己退休前的最后一件大事，池万里当然希望能够圆满收场。预计两点召开的会议，他一点半已经到了公司。这个时候，蒋效化还在从国资委回来的路上。要说池万里也是省国资委的一员老将，现?的省国资委主任刘丽霞十年前就曾是他的部下，后来还是池万里亲手把她提到处长的位置。此后，刘丽霞以沉稳、果敢的办事作风赢得了上级领导的肯定，仕途上平步青云。零三年换届，省委领导在他们两人之间权衡一个合适的国资委主任人选。两人能力和业绩相当，而年龄则成了刘丽霞最大的优势，最终这位当时还不到四十岁尚且风韵犹存的女官员被委以重任，而池万里则被派到全省最大的国有企业紫金集团担任总经理，省委领导的想法也很明确，希望池万里能够以其丰富的人脉和多年的国资部门工作经验帮助紫金扭转困境。

《资本剑客》 第一章（三）（2）

作为一名老共产党员，池万里任劳任怨地接受了组织的安排。唯一的要求，就是把在国资委时间并不长的一位副处长柳骏一起带到集团做自己的助手。

柳骏是一个海归博士，精明干练，虽然刘丽霞也有些舍不得，但只好尊重池万里的选择。

作为紫金集团副总经理的柳骏负责集团层面的战略规划，并不是紫金机械董事会的成员，但还是和池万里一起出席了这一次的董事会。池万里在会议室外面抽着烟，一边和董事会的其他成员寒暄着，一边等待蒋效化的到来。差一刻钟两点的时候，蒋效化终于赶回了公司。

“老池，不好意思，居然让您等着我们。”看到池万里，蒋效化连忙小跑着上前招呼。

“嗯，没事没事，丽霞怎么说啊？”池万里提前刘丽霞，还带着一些居高临下的口吻。

“刘主任到没有说具体的意见，她说还要董事会最终确定。”

“那好，效化，咱们今天就好好议议……”池万里拍拍蒋效化的肩膀，两人一起走进会议室。

“今天召开董事会，主要目的是对候选公司做出一个初步的筛选。”会议由池万里董事长亲自主持，他的声音虽然不紧不慢，但却直奔主题，“下面就请蒋总介绍一下这些公司的情况。”

“好。”蒋效化戴上老花镜，开始介绍对于十几家公司的初步评估……

蒋效化发言之后，池万里对十几家投标企业做了深入地分析，他把目标锁定在加拿大史蒂芬机械制造公司、美国瑞星集团、乾坤投资公司、江工集团等四家企业之中。史蒂芬机械制造公司是世界一流的工程机械类公司，与卡特比勒齐名；瑞星集团则是全球著名的私募股

权投资基金，与凯雷投资齐名；乾坤投资公司是资本运作的高手，也是国内一个比较大规模既做私募股权投资、也做二级市场投资的投资公司，属于在民间比较有影响的私募基金。总经理楚明达能够跻身被称作“湘江资本三剑客”的行列之中绝非浪得虚名；江工集团自不必说，省内机械行业的另一龙头，也是紫金集团最强大的竞争对手。很明显，池万里的思路是要在业务相近的机械类公司和善于资本运作的私募股权投资基金中做出选择。

几位董事对于候选公司也分别发表了各自的意见，最终，董事会决定在上述的四家企业中做出遴选。详细的评估流程将由公司的经营层负责。

会议结束之时，池万里走到蒋效化跟前，拍拍他的肩膀，“效化，这四个合作伙伴都很不错，最后还要你们来定夺，毕竟将来会是你们一起合作啊。”

“老池啊，有句话我在会上不好讲。”蒋效化斟酌着措辞，“美国瑞星、加拿大史蒂芬还有乾坤投资，这都没说的，可是把江工集团作为候选之一我是有些意见的。如果不是他们打价格战，违背业内的很多不成文的规定，市场也不会是现在这么一个情况。如果再让他进到我们里面来，我们省的市场差不多就让人家垄断了。再说了，让民营企业并购国企，这也没有先例么。”

“哈哈，效化啊，不要国企、民企分得那么清楚么，怎么比我这个‘老国资’还紧张啊。你记住，不管是外资还是民营企业，谁能够帮助我们让紫金摆脱困境，让国有资产增值，我们就选择谁作为合作伙伴。”

“我明白，可是……”

“不要可是了，我说过了，决定权交给你们。如果你确实觉得江工不合适，你要给我一个理由，明白了么？”池万里意味深长地说。

“我明白了。那这四个候选企业的老总们，您要不要见一见他们？”

“嗯，我就不要见了吧。”池万里一方面希望自己在这个事情上能够显示出他的权威和影响力，但另一方面，又觉得自己曾是国资委的副主任，不能随便与这些年轻的企业家们会面，他要保持和维护着自己的矜持，“你斟酌着办好了。”

“您放心，老领导。”

池万里又叮嘱说：“我还有不到一年就退休了。无论如何，你要做好接班的准备啊。以后考虑问题，不能仅仅考虑紫金机械，要多从集团层面出发。”尽管，在池万里心里，并不想这么早地告别政治舞台。

蒋效化看了一眼柳骏，笑笑说：“柳副总年轻有为，接班是迟早的事情。我还是老老实实在地管好我这摊子事情吧。”蒋效化心想，方才跟国资委主任刘丽霞谈话的时候，似乎刘丽霞并没有让他接替池万里出任紫金机械董事长的意思。

柳骏有些尴尬：“我来紫金时间不长，还要向蒋总多学习，多学习。”

蒋效化没有接话，不过脸色看上去并不太好看。从级别来看，蒋效化和柳骏两个人排在集团的第二、三号人物。虽然池万里嘴上说会让自己接班，但柳骏的年龄、资历、精力等优势是蒋效化难以企及的。有这样的一个人存在，成为了蒋效化的心头大患。

“蒋总，该吃药了。”董事会秘书舒馨走了过来，这个女孩子不仅要负责董事会日常大大小小的事务性工作，对蒋效化的日常生活也照顾的无微不至。

“小舒啊，蒋总比我年轻七、八岁，可看上去比我还要老啊。你平时要照顾好蒋总，叫他不要太辛苦，一些事务性的工作你们年轻人要多担待。”

“是，董事长。”舒馨点点头。

“舒馨这孩子不错，工作起来也挺勤奋的，现在像她这样勤奋的年轻人不多了。”蒋效化说。

“嗯。有男朋友了么？”池万里问得倒很直接，其实他当然知道一些舒馨的情况，只不过是故意问出来。

“她男朋友是袁鸣山，江工的副总。”蒋效化抢在舒馨前面说了出来，搞得舒馨脸红红的。

“你看，这不是很好么！你跟陈继良打得不可开交，人家这边小两口过得甜甜蜜蜜。”池万里点点头，向蒋效化伸出右手，“那好，效化，我就先回去了。”

“老池，你放心，我一定会给董事会、给紫金的四千八百名员工一个交代。”蒋效化紧紧地握住了池万里的手。柳骏想过去和蒋效化握手的时候，蒋效化却已转身离去。倒是舒馨眼观六路，连忙和柳骏握手告别，免去了柳骏的尴尬。这一切，被老谋深算的池万里看在眼里。

“柳骏，效化是紫金的老人了。在紫金这么多年，还是有贡献的。以后，你要多向他请教。”池万里在车上对柳骏说。

柳骏回答：“我明白，池总。不过，蒋总也太说不过去了。他的主力产品紫金挖掘机上半年亏损达到三千多万。而二季度开始，行业已经转暖了，可他的亏损反而是增加的。我算过，他的生产成本根本就没有那么高。至少，二季度环比应该扭亏。另外，紫金机械在费用控制上太过宽松，浪费十分严重……”

池万里打断柳骏：“好了，柳骏，你说得这些我都清楚。紫金是一个老国企了，这些问题也不是一天两天了，你把它全都算在蒋效化一个人身上，对他也不公平。这些问题，我们以后要慢慢纠正，但不能太急，否则会适得其反的……”

《资本剑客》 第一章（四）（1）

制造业是国民经济的基础，其中装备制造业又是制造业的基础，因此可以说装备制造业是国民经济的脊梁，特别是重大技术装备代表了装备制造业的最高水平，是一个国家综合国力的具体体现。纵观世界上美、日、德、法等工业化强国，无不是以强大的装备制造业为国家发展的基础。

我国经济的快速增长，在很大程度上是靠资源和能源的大量投入完成的。而近些年来，资源短缺、生产要素价格上涨，使得我国以往那种高能耗、高污染和低附加值的 growth 方式难以为继，因此要使经济继续保持快速平稳增长，则必须克服资源和技术等瓶颈制约。扩大和提高机械制造业在国民经济中的比重，不仅可以有效地降低经济发展对资源和能源的消耗强度，也能为国民经济各部门，特别是重化工业的优化升级、转变增长方式提供先进的技术装备，使工业生产效率得以提高，带动新型工业化发展。

紫金和江工作为湘江省两个机械制造行业的龙头公司，显然都不愿意错过历史性的发展机遇。

江工与紫金不同，紫金的历史几乎与共和国同龄，经历了几十年的洗礼。而江工还是一个新兴的民营企业，近几年的发展势头很猛，但缺少危机的考验。虽然经历了2004年宏观调控的影响，但这种影响毕竟是短期的和阶段性的，并没有经历过大的衰退周期。或许正是因为过去几年的一帆风顺，江工集团的总经理陈继良任何时候总是显得信心百倍、目空一切。所以，这一次紫金机械的重组让陈继良备感兴奋，他觉得这是历史给他的一次机遇。如果能够抓住这次机遇，他将垄断整个湘江省的机械产业，在全国也会是细分行业的龙头霸主。

“从历史数据看，在过去的二十年，全球共经历两次投资高峰期，每轮景气一般持续七年左右。从工程机械行业的国际巨头卡特彼勒的收入波动看，虽然受本国投资波动的影响，不过在全球投资景气期，

收入的波动只是增速大小问题，增速都是正向的。我们现在正在一轮景气周期之中，一定要利用这个时期通过并购做大做强。上次，我和柳工的老总聊天的时候，人家就说，为什么要等着卡特比勒来收购我们，为什么不是我们去收购卡特比勒呢？看看人家的气势。这一次的机会可以说是千载难逢，我们江工集团能不能实现历史性的跨越，关键就在这次并购！”江工集团总经理陈继良一脸的兴奋，“虽然紫金的设备是落后了一些，但销售网络还是比较健全的。更重要的是，紫金这个品牌有很多年了，在国内的地位是没有人能够取代的。如果能够成功战略投资紫金，并与我们的产品和渠道进行整合，发挥出协同效应的话，不仅我们少了一个强大的竞争对手，而且我们的规模和实力也将实现爆发性的增长。”

“陈总，从我了解到的情况来看，目前参与投标这次紫金改制的总共有十几家企业。其中，比较有名的机械类公司并不多，实力最强的大概就算加拿大史蒂芬机械制造公司了。这恐怕将是我们最强大的一个竞争对手。”副总经理袁鸣山说。

“从我们的报价来看，应该说已经是相当优厚的了。紫金机械的负债太高，净资产不过十五个亿，去年的销售额也就是六十多个亿，估计今年增长一点儿也有限。紫金的品牌价值，去年评估是三十个亿。按照参股百分之四十九的股权，给它在净资产的基础上溢价百分之百，十五个亿不少了。我们报十五个亿，但我们的底线可以在二十亿左右。史蒂芬这个公司虽然实力很强，但以它们对中国工程机械市场的了解程度，恐怕报价会比较谨慎。”陈继良说。

陈继良不过三十五岁，早年也曾是紫金机械厂的一名员工。一九九七年，二十七岁的他决定一个人出去创业，先是做一些贸易、依靠他的小聪明加上法规方面的漏洞，两年的工夫便积累了八百多万。随着流通领域的逐步规范，钻空子的机会少了许多，于是陈继良开始寻找新的发财渠道。九九年夏天，一个偶然的机会，一个贸易方面的朋友向他介绍了投资期货市场可能获得的暴利。陈继良和恩爱的老婆林

菲儿两个人花了一个月的时间琢磨，最终选择了上海期货交易所的天然橡胶合约。当时的橡胶期货已经下跌了半年，在林菲儿的建议下，陈继良果断的买入，不太懂得风险控制的他采取的是一种接近满仓的操作，并且用浮盈加仓。三个月的时间，橡胶期货价格由八千元的低点最高涨至一万元之上。他投入的八百万元资金也迅速膨胀到了三千多万。与此同时，陈继良也目睹到了一位期货公司的客户因为巨额亏损难以承受，最终选择以自杀的方式结束生命。这件事情对他的震撼十分深刻，陈继良终于意识到期货市场风险之大，并非稳定盈利的长久之地，于是他在了结了全部头寸之后选择退出期货市场。随后，天然橡胶也开始了长达两年的阴跌之路。直到二零零一年末跌至六千元一带，才重新展开了新一轮的牛市行情。而在兑现了期货市场的盈利后，陈继良决定回归自己熟悉的机械行业，拉上过去的几个兄弟创办了江工集团。袁鸣山也是就那个时候加盟江工集团的。生产经理、营销副总经理一直做到江工集团的第二把手。

《资本剑客》 第一章（四）（2）

创业总是充满艰辛的，在强手如林的工程机械领域，民营企业想要脱颖而出更需要付出艰苦的努力。尤其是在本省已经存在一个大型国企紫金集团的背景下，江工集团可谓步履维艰。为了能够生存下去，陈继良首先在市场细分方面做出调整，主导产品避开紫金集团的优势项目，而在紫金集团处于相对劣势的新兴产品中高举开拓市场，终于在夹缝中成长壮大。二零零三年，江工集团将主要资产注入旗下子公司江工科技，希望通过资本市场的平台募集资金实现跨越式的发展。当年江工科技实现销售收入三十五亿元，净利润一点八亿元。二零零四年，在国内资本市场相当低迷的背景下，江工科技选择登陆美国纳斯达克市场，募集资金四亿美元。借助海外资本市场的力量，江工科技的总资产、所有者权益以及净资产收益率等重要财务指标全面超过紫金机械，成为本省机械行业的新霸主。这一切的取得，与陈继良的才华和胆识是分不开的。

“这些年我们两家企业明争暗斗，也是互有胜负。虽然我们一直占了上风，但主要还是因为他们历史包袱太重。我过去也在紫金干过，他们的情况我了解一些。那个时候还是王春明的年代，表面上看，似乎是紫金发展最快的时候。退休之后这个老厂长还经常说起，紫金在他手上这十年产值增长了好几百倍。可那个时候的企业，根本不考虑盈利，产值越高，亏损越厉害，全靠企业补贴维持着盈利。企业改制之后，新的班子还是做了一些事情的。比如说抓生产的齐淼，就是一个精通机械产业各个环节的高手。如果不是蒋效化刚愎自用，紫金机械恐怕不会是今天这个样子。当然，池万里和蒋效化也不是省油的灯。他们人脉资源太厉害，从这一点上看，紫金机械还真是一个不太好应付的对手啊。”陈继良说道，“鸣山，恐怕紫金这边儿你还要多跑几趟了，多找找舒馨。”

“呵呵，好。我一会儿就跟她联系。”袁鸣山轻轻一笑。

袁鸣山和舒馨是大学时候的师兄妹，袁鸣山长舒馨两届。袁鸣山读大三的时候，舒馨刚入学。当时，袁鸣山是学院的学生会主席。迎新的时候，他风度翩翩的演讲给那些不懂事的大一小女生们留下了深刻的印象。后来，舒馨还加入了学生会，一起组织过几次校园活动。不过，毕业之后，两人就没再有什么联系。直到一年半以前，在省发改委组织的一次机械行业座谈会上，才又一次见面。

当时舒馨一下子就喊出了袁鸣山的名字，袁鸣山有些纳闷，对舒馨只是看着眼熟，已经没有什么印象。舒馨主动介绍后，袁鸣山才逐渐回忆起来。

回顾起学校时候的往事，两个人总有说不完的话。直到会议结束，还是依依不舍。此后，他们的接触多了起来，感情也逐渐升温，基本已经确立了恋爱关系，经常是成双成对，如影随形。对于两家企业的高层领导来说，这已经不是什么秘密，至少在激烈的竞争中还能够增添出几分浪漫的色彩。

《资本剑客》 第一章（五）（1）

袁鸣山和舒馨选在一家西餐厅见面。西餐厅的环境比较优雅，非常适合情侣们约会。一个老外在舞台上吹着旋律轻柔的萨克斯，营造出一种浪漫的氛围。虽然近几年湘江省的城市建设发展速度很快，但在这样一个以重工业作为支柱的省城中，小资情调的西餐厅还是为数不多。

袁鸣山调了一会儿情后，便开始步入主题，问起了紫金改制的事情。

“鸣山，你知道的，现在公司正在对你们的材料进行全面的评估，我是不好向你透露的。”舒馨笑笑，“不要让我为难哦。”

“我知道，我知道，你不用透露具体的信息么。你就告诉我，我们有没有希望？我们陈总对这次并购非常重视，可我这心里确实没底啊。”袁鸣山说。

“我只能和你说，你们的手对手都很强。”舒馨说。

“这样啊，那你给我们指个方向吧，哪些方面需要做些调整。”袁鸣山有点儿着急。

“唉，我哪里知道什么方向，蒋总的脾气谁也摸不准。不过，咱们两家企业这几年一直在竞争，蒋总对你们一直意见很大。”

“这个是一定的了，谁让我们是竞争对手呢。正因为这样，大家一起合作，共同发财，这不是很好么？”

舒馨说：“哈哈，如果我是总经理，一定会考虑跟你们合作的，可惜我不是啊。不过，如果我的竞争对手主动过来拜访我显示诚意的话，我会非常开心的。你说对不？”

“舒馨，你的意思是让我们陈总主动来拜访你们？”袁鸣山问道。

“哎，我可没说哦。快吃你的牛扒吧，都凉了。”舒馨诡异地笑道，“下午三点，是我们蒋总比较清闲的时候……”

蒋效化的办公室宽敞明亮，但布置得却十分简朴，屋子中最为醒目的便是他亲自书写的四个大字“工业强国”。蒋效化看了看表，已经是下午的两点五十，三点钟的时候，还有一位重要的客人等着他会见。

没过几分钟，舒馨打来电话，告诉他湘江证券总经理林义荣已经到了楼下。蒋效化收拾了一下桌面，亲自下楼迎接。

林义荣，四十出头，早年就读于中山大学岭南学院，硕士毕业后加盟了湘江证券，先后历任营业部总经理、经纪业务总部副总经理、营运总监，直到三年前出任湘江证券掌门人。在低迷的熊市中，湘江证券虽然账面上出现亏损，但没有放弃低成本扩张的机会，并购了省内的另一个小型的经纪类券商，基本垄断了省内的投行和资产管理业务以及经纪业务的半壁江山。二零零四年，湘江证券发起设立了基金管理公司，二零零五年，第二批进入创新试点券商的行列。目前，林义荣还是湘江大学金融学院的在职博士生，师从省内著名经济学家谭厚祖教授。

林义荣一进办公室，看到“工业强国”的四个字，皱了皱眉头，再仔细一看，落款是蒋效化，便赞不绝口道：“蒋总的书法刚劲有力，极具风骨啊。”

“哈哈哈哈哈，林总过奖了。我只是业余爱好而已。”

林义荣说：“蒋总，这一次您能够把财务顾问的差事交给我们，是对我们莫大的信任，真是太感谢了。”

“林总不必客气。谁不知道你是著名的湘江资本三剑客之一，湘江证券又是咱们省最大的证券公司，还是创新券商，我不找你又能找谁啊。下一步，紫金机械肯定要运作上市，我个人倾向还是在A股市场。到时候，我还找你做主承销商。”蒋效化笑道，“对这四家候选企业，你们怎么看？”

“这四家企业各有千秋了。加拿大史蒂芬机械制造公司是你们这个行业的国际级企业，但是对于你们的股权，他出价不高，对于你们百

分之四十九的股权，只肯出一亿美元，也就是说比你们净资产溢价百分之二十。咱们省的江工集团倒是开出了十五个亿的价钱。至于那两家投资公司，开价也还可以，看来斯科尔斯这个老外和明达兄对你们也是挺感兴趣的，当然它们都可以算作是私募股权基金。国外的私募股权基金实力强大，目光也比较长远。至于国内，就差一些，急功近利，这些民间的私募基金即使不做二级市场，基本上也都盯着**Pre-IPO**项目。他们主要是想从你身上赚钱，和你们的想法未必一致。而且，私募股权基金毕竟是资本玩家，恐怕对你们的业务拓展不会带来太大帮助。您觉得呢？”

蒋效化喝了口水，慢慢说道：“我倒不那么认为。瑞星集团是全球知名的私募股权基金，也有过不少成功案例。我想，跟他们合作，有助于我们进军国际市场啊。”

《资本剑客》 第一章（五）（2）

“当然，当然。蒋先生的意思是在评估中把重点放在瑞星集团？”林义荣揣摩着蒋效化的意思。

“评估么，当然要客观、公正了。不过，我们也不能便宜了那帮洋鬼子。你要想想办法，把我们的资产评估得高一些，我要对省里负责啊。省国资委的小刘主任叮嘱我好几次，让我在定价上务必要慎重，一定不能造成国有资产流失啊。”

“嗯，这个是一定的。我们的投行部的人也跟我沟通过，说用什么办法给你们把资产做上去。单用净资产肯定是不行，要是现金流贴现呢，你们这两年又亏损。还是在品牌 and 无形资产这块给你们弄一弄吧。”林义荣毕竟久浸资本市场，精通投资运作之道，对投行业务的本质有着深刻的理解，“我这个人呢，做投行的原则有三条。蒋先生想不想听听？”

“噢？请林总赐教。”

“第一，这公司呢，可以包装，但是绝对不能伪装，这个是根本，伪装的公司一定不是好公司，但再好的公司也要包装。第二，你有‘一’，我可以给你说成‘十’，但如果你是‘零’，我绝对不能给你说成‘一’，原则性的问题我们不能含糊。第三么，我可以帮你们拆东墙补西墙，但是最终东墙也要补上才可以。就是这么三点原则，蒋总见笑了。呵呵。”

“哈哈，林总不愧是资本运作的高手，佩服、佩服。我们的资产评估就拜托林总了。”

林义荣回答：“蒋先生尽管放心，我林义荣一定不辱使命。”

办公室的电话铃声突然响起，两个人的谈话随之被打断。

“喂，我是蒋效化。哪位？”

“您好，蒋先生。我是江工集团的总经理陈继良。”

“噢，是陈总啊。”蒋效化显然觉得有些意外，“你可是很少给我打电话的啊。有什么事情么？”

“蒋先生，您是咱们行业的前辈，过去向您请教得太少了，所以总是走些弯路，很是惭愧啊。现在有些发展上的事情，我弄不大清楚，还想请您当面指点。”陈继良的口吻倒是很客气。

“陈总太谦虚了，你是个精明的企业家，还用得上叫我指点么。不过，交流交流倒是可以的么。毕竟我们都在一个省，又同处这个行业，是该经常沟通啊。”蒋效化当然清楚陈继良的用意，但还是不动声色的答应了他。

“那好，蒋总，明天您下午有没有时间？”

“这样吧，明天下午你三点半过来吧，我在办公室等你。”蒋效化说完，便挂掉了电话，转身对林义荣说，“看见没有，老虎要出动了。”

“再强的老虎，到了您武松面前，还不都是病猫么！蒋先生的意思我明白了，您公务繁忙我就不多打扰了，咱们随时联系。”

“好，后会有期！”

送走林义荣，蒋效化独自坐在办公室里，陷入了沉思……

《资本剑客》 第二章（六）（1）

云天大酒店是市里面为数不多的五星级酒店，紫金集团招待重要的外宾和高级客户一般都会选择在这个地方的兰亭阁。这一次，面对瑞星集团的来访，蒋效化虽然胸有成竹，但依旧不敢怠慢。六点一刻，蒋效化和副总经理齐淼、董事会秘书舒馨已经提前来到了酒店。

“斯科尔斯先生，我来介绍一下，这位是我们主抓生产经营的副总经理齐淼，这位是我们的董事会秘书舒馨小姐。”

“你好，舒馨小姐，我以前不知道，中国人还有‘舒’这个姓。”瑞星集团大中华区的CEO戈森·斯科尔斯是一个中国通，汉语讲得也十分流利，这使得他和中国企业管理者的沟通十分顺畅。

“你好，斯科尔斯先生，Glad to meet you!”

“Oh, glad to meet you too!”斯科尔斯的眼睛就没有离开过舒馨。

“哈哈哈哈哈，小舒还能整两句英语，不错。”蒋效化说道，“怎么着，齐总你也整两句？”

“唉，我不行，我早就忘了。”齐淼说。

“你这可不行，咱们以后如果跟人家斯科尔斯先生合作，你这不懂英文还行，到时人家跟舒馨讲英文，完事你一句听不懂，你等着挨涮吧。”

“呵呵。要加强学习，加强学习。”齐淼不好意思地笑笑。

“斯科尔斯先生啊，我们中国有句老话，叫做有朋自远方来……”

“不亦乐乎！”斯科尔斯笑着把话接了过去，“我和很多中国企业管理者们见面的时候，他们都会提起这句话。”

“噢，斯科尔斯先生的确是对我们中国文化非常精通啊。”蒋效化略显尴尬。

“精通不敢当，不过我在中国已经三、四年了，对中国文化非常感兴趣，用你们的话说，就是耳濡目染。”斯科尔斯答道。

寒暄之后，宾主双方很快进入正题。

“这个，斯科尔斯先生啊，你们国际大基金能够对我们紫金机械感兴趣，我感到非常荣幸。我虽然是一家省级的国有企业，但应该来说，也是这个行业的龙头。你既然对我们中国文化非常了解，想必也对我们中国的国情非常了解。虽然我的产品没有涉及军工方面，不牵扯到国家安全、民族工业啊这些上纲上线的东西，但是呢恐怕还会有人会拿国有资产来做文章。当然了，人家的出发点也是好的嘛。所以呢，我虽然很欢迎国际企业参与紫金的改制，但同时，我也有义务确保国有产权益的保值增值，说得通俗点儿，就是要把企业的股权卖个好价钱。贱卖国有资产的罪名我可是担不起的啊。所以说，斯科尔斯先生，我希望你们能够对这次的报价仔细斟酌，拿出你们最大的诚意来。”蒋效化的措辞软中带硬，斯科尔斯心想，这位统帅成千上万名员工的国企职业经理人绝非浪得虚名之辈。

《资本剑客》 第二章（六）（2）

“蒋总，我们是非常有诚意的，而且我们的报价并不低。你们的股东权益不过是十五亿元的人民币。一点五亿美元的报价已经给了你们百分之五十以上的溢价了。”斯科尔斯说道，“我听说，您前天刚刚和江工集团的管理层进行过会面，不知他的报价和我相比，是否有竞争力呢？”

“斯科尔斯先生，您的情报工作做得不错么？我们先不谈他，先谈谈你。”蒋效化看似漫不经心的点燃一支香烟，吐出一缕烟雾，“账是不能够这么算的。第一，紫金的品牌，去年评估价值是三十五个亿，这个不计入财务报表，但是你在评估企业价值的时候，你怎么能不考虑进去呢；第二，我是这个行业的龙头，拥有龙头企业就占据了行业相当大的市场份额，同时下一步的资本运作空间也会相当大，所以从这一点来看，比起一般的企业，你要有一个行业龙头溢价；第三，这次集团出让的股份达到百分之四十九，也就是说你将来在企业的经营上的话语权和紫金集团是平等的，我也是百分之四十九，这里面有一个控制权的问题，所以你也支付一个控制权的溢价。我这三点意见供你参考。”交谈中，蒋效化逐渐进入状态，开始表现出居高临下的领导风范。

斯科尔斯耸耸肩，没有说什么。

“我看了你们的材料，你上面有很多估值模型计算方法什么的。我们是做企业的，我们都比较土，我弄不懂你那些东西，但我就跟你讲这个道理，是吧？”蒋效化微微一笑，接着说道，“所以，斯科尔斯先生，我还是希望你再好好准备一下。你现在这个报价我们根本不用谈的。你问我和江工集团相比怎么样，按道理讲这个我是不能说的，但我可以明确的告诉你，你的报价没有竞争力。”

“蒋总的意见我明白了，我一定会认真考虑的。”斯科尔斯说，“很高兴我能有一个非常精明的合作伙伴。”

“斯科尔斯先生，在我们成为合作伙伴之前，我们还是谈判对手，不是么？从对手到伙伴，我们有一个很重要的前提——那就是双赢。你要对得起你的投资人，而我要对得起我的老板——国资委，当然我更要对得起跟随我打拼多年的我的兄弟们。”蒋效化环顾了一下旁边的舒馨、齐淼，意味深长地说，“他们跟随我这么多年，受了不少苦，我要对得起这帮兄弟啊。”

“蒋总，您不要这么说，没有您哪里有我们的今天啊。”齐淼闻听连忙奉承上去，“我们跟着您干是我们的福分啊。”

舒馨没有说什么，只是含蓄地笑了笑，冲蒋效化点了点头。

斯科尔斯眼睛一亮，似乎明白了些什么，“您放心，蒋总，我们一定会让紫金机械的管理团队非常之满意的……”

“你们美国人都很聪明，不用我多说什么。你们是现代企业管理制度的发明者，设计出来的东西当然要比我们完善多了。来，斯科尔斯先生，我敬你一杯。”

“谢谢蒋总的招待。相信我们下一次见面，能够比今天更加令人愉快。”斯科尔斯和蒋效化碰了碰杯，嘴角露出一丝微笑……

《资本剑客》 第二章（七）（1）

“陈总，上个星期您亲自登门拜访他蒋效化，也算给足了他面子了。我看他那边是没什么诚意，咱们还要早做打算啊。”刚刚会见过一位客户，袁鸣山略感一丝疲惫，但回到公司后，还是马上到陈继良的办公室汇报工作。

“我知道，我要是有主意当然会早做打算，这不是还没有什么好办法么。”虽然舒馨和袁鸣山极力促成了蒋效化和陈继良的会面，然而面对蒋效化的冷淡，这次拜访最终还是无功而返，陈继良叹了口气，“鸣山啊，你还是继续和舒馨保持联络，了解一下他们那边的进展情况。公司这边的日常事务你也要多费点儿心，我累了，要休息一下，给我放几天假吧。”

“陈总，现在正是紧要关头，现在休假，是不是……”

“放心吧，就几天，不会出什么问题的。”陈继良满不在乎地说。

“那我去安排。”袁鸣山会意地点点头，“大哥，你打算到哪里放松？”

“拉斯维加斯吧，好久不去玩了，我想看看最近的运气。”

“要不要带着小张？”

“嗯，当然。”陈继良摆摆手，袁鸣山连忙退出办公室。

看到袁鸣山离开后，陈继良这才打开抽屉，一个精致的像框里放着一个漂亮女性的照片，那是他过去的妻子——林菲儿。

在陈继良的内心深处，林菲儿是一段永远抹不去的记忆。十年前，这个和他青梅竹马的女人不仅成为了他人生的伴侣，更是支持他事业起步的重要力量。外贸专业出身的林菲儿不仅给陈继良提供了创业的资本，而且找到自己在做贸易的同学帮助陈继良开拓业务。这使得他们很快积累了第一桶金。而在天然橡胶期货的投资上，林菲儿表现出的慧眼和陈继良的大胆结合在了一起促成了这次成功的投资。

在陈继良决定重新回归机械行业的时候，林菲儿则是承担起了家庭的全部重担。然而，随着资产规模的膨胀和年龄的增长，陈继良日渐疏远了林菲儿，而痴迷于各类怀着不同目的投怀送抱的年轻女孩们。

对此，林菲儿默默地忍耐着。直到林菲儿得知了陈继良带着一个认识不久的女孩到澳门葡京赌场并在一个晚上输掉了六百多万的时候，终于忍不住和陈继良大吵了一架。

那是他们结婚的第八个年头，两个人决定分道扬镳，他们唯一的女儿选择了母亲。陈继良道歉过、挽留过、悔恨过，他在内心深处感到自己对不住林菲儿，主动提出补偿母女二人巨额的资产。但林菲儿不为所动，只是带着自己剩余的积蓄，和女儿一起默默离开了她为之辛苦打造多年的“家”。

此后，陈继良再没有结婚，有时候他也会感觉到孤独，因为周围的这些女孩能够给他带来生理上的快乐，却不能让他重新找回爱情的感觉。当他一个人静静地呆着的时候，也会想起那个曾经伴随他多年的女人，想起他们可爱的女儿，但这种恍若隔世的感觉终究只是瞬间而已。

《资本剑客》 第二章（七）（2）

每当感到孤独的时候，陈继良就会轻轻抚摸着曾经那般熟悉的面孔，然后叹几口气，再重新把相片放回到抽屉里……

没有人知道陈继良在澳门和拉斯维加斯一共亏掉多少钱，就是和他最紧密的助手袁鸣山也不完全清楚。不过，仅仅是袁鸣山直接接触过的情形，就不会低于三千万元，这或许和整个江工集团的利润相比并不算什么。也许他玩得开心些，企业会发展得更好，每每看到陈继良大手笔的亏钱时，袁鸣山总是这样宽慰道。

这一次和陈继良一同前往拉斯维加斯的姑娘叫张雯雯，是省电视台举办的“二零零五快乐女孩风采大赛”的冠军，今年不过二十一岁，是省艺术学院本科三年级的学生。“快乐女孩”是省台的一个颇具影响力的栏目，可谓家喻户晓，巅峰场次的收视率甚至可以和央视春节晚会媲美。

在省台一个当红女主持人的色诱下，陈继良指示江工集团斥资三千万元冠名了这次活动。在十强出炉后，张雯雯便引起了陈继良的注意。这个女孩面容清秀柔美、身材前凸后翘，该胖的地方胖，该瘦的地方瘦，是一个极其标志的美女，而学生的身份也比较适合陈继良的胃口。此后，在“十进八”、“八进五”、“五进三”以及最后的三强总决赛，张雯雯一路过关斩将，最终问鼎桂冠。而其间，主管财务的袁鸣山也通过各种方式核销了两百多万元的手机短信费用。

陈继良和张雯雯的第一次见面是在一家五星级的酒店里。虽然在艺术院校打磨近三年也算久经沙场，但张雯雯毕竟还是一个稚嫩的少女，虽然在陈继良面前努力维系玉女的清高，但几个回合下来，便再也招架不住，从从容容地作了俘虏。陈继良倒也大方，一张十万块的支票足以让这个心存幻想的少女彻底陷入对未来的美妙憧憬之中。这一次，听到陈继良要带他出国玩的消息更是兴奋的睡不好觉，早早地办好签证请了假候着。

拉斯维加斯市是美国内华达州最大的城市，也是世界上最有名的赌场及娱乐中心。在赌场地带有很壮观的赌场及旅馆饭店如Mirage、Excalibur、Paris、纽约纽约、火鹤——Flamingo、凯萨皇宫——Caesar's Palace、米高梅——MGM Grand及马戏团——Circus Circus等。一些小一点的旅馆和赌场可以在拉斯维加斯的旧市中心区Downtown Casino Center找到。在这里，旧市区提供一种特殊的Fremont Street Experience，那就是在四条街块上提供遮盖的道路，有室内运动中心、高级餐厅、酒吧、夜总会及夜晚灯光秀。

这是张雯雯第一次到美国，心中自然充满了兴奋，而陈继良则始终用一种略带几分轻蔑地微笑去观察着自己身边的宠物。当他有兴致的时候，也会揽一揽她那纤细的细腰，舔一舔那樱桃般的小嘴。

陈继良最常光顾的是凯撒大赌场，不过他所玩的游戏却都非常简单，无外乎二十一点、梭哈、百家乐、轮盘赌、基诺等。其中，他最喜欢的是梭哈。而张雯雯只对角子老虎机之类感兴趣。这个晚上，陈继良的手气还算不错，一个小时的时间就赢了十几万美元。旁边的张雯雯也十分兴奋，要求自己也是一展身手，陈继良挥挥手，招待马上给张雯雯摆上五万美元的筹码。

虽然对梭哈的规则了如指掌，但张雯雯的手气显然没有陈继良那般走运，没有几局已经输掉了大半。眼见陈继良的脸色已经有点晴转多云的味道，张雯雯不敢再玩下去。陈继良接手后运气却已经不再，不但把赚掉的十几万美元输了回去，还又赔上了二十多万美元。张雯雯有些害怕，便劝陈继良收手，陈继良说老子非要赢回一把不可。终于，在连续输掉十几局之后，陈继良赢回一局，满意地离开了赌场。张雯雯算了算，这一晚陈继良一共输掉了四十多万美元。

“钱乃身外之物，不要看得太重。”在曼德勒海湾酒店的一间豪华套房中，陈继良一边享受着张雯雯的按摩，一边漫不经心地说道，“是你的就是你的，不是你的就不是你的。明白么，孩子？”

张雯雯点点头，做出那种纯真的表情，眼睛一眨一眨，好像一个不懂事的小姑娘。

陈继良依旧只是轻轻笑笑，没有理睬张雯雯那已经逐渐褪去的清纯神色下露出的成熟。

《资本剑客》 第二章（八）（1）

“去把我的电话拿来。”听到手机铃声响起，陈继良冲张雯雯挥挥手，年轻的姑娘好像听话的小猫一样将手机捧到陈继良面前。

“我是陈继良，哪位？”陈继良声色冷峻，寒气逼人。

“你好，陈先生，我是瑞星集团大中华区的戈森·斯科尔斯。”

“噢？您好，斯科尔斯先生。听到你的声音我很意外。”陈继良的确感到有些意外。

“我知道我很冒昧，我刚才打过陈总办公室的电话，秘书说您不在，所以我就直接打您的手机了。”

陈继良看看表，推算一下差不多是北京时间下午两点左右，看来秘书并没有告诉斯科尔斯他的去向，这点儿规矩做秘书的当然清楚，不过，陈继良觉得自己没有必要和斯科尔斯隐瞒这一点，“我正在休假，而且我现在正在您的国度里，这是一个很有趣的地方。”

斯科尔斯听了也感到有点儿惊讶：“嗯，听上去非常不错，我衷心希望您玩得愉快。”

“不必客气，斯科尔斯先生给我打电话，一定是有什么要紧的事情吧，尽管说吧。”陈继良指指洗手间，张雯雯马上知趣地进去洗澡，凭感觉他知道陈继良一定有很重要的事情要谈。

“是这样的，我们两家公司都参与了紫金机械的股权受让计划的招标。我观察了这家企业的经营指标，其实无论是经营效率和成长性，它都无法和贵公司相提并论的。”斯科尔斯说道。

“斯科尔斯先生，你太抬举我们了，紫金是我们这个行业的老大哥，我们一个小公司怎么能和人家相提并论呢。”陈继良敷衍道。

“陈先生不必谦虚，如果你是一家小企业，又怎么可能去收购紫金呢。你们旗下的江工科技已经成功登陆纳斯达克，而紫金机械距离满足上市条件还有很长的路要走。对于我们这样的以收购为主的股权投资基金来说，相比较紫金机械而言，你们对我的吸引力更大一些。”

“斯科尔斯先生，你这是什么意思？”陈继良忽然之间感到一丝不安。

“我是说，如果我们有可能一起合作的话，我们可以合作，共同参与这次收购行动，我们可以说服紫金集团，让它出让更多的股份给我们。而且我相信，经过我们的共同努力，完全可以让紫金机械改变现在这种面貌，。”

“那么，你需要我做出什么让步呢？”

“我的要求很简单，希望你们出让江工科技百分之十的股份。至于价格，我们可以慢慢商量。”斯科尔斯一字一句地说。

“这不可能！”陈继良顿时明白了斯科尔斯的意图，斩钉截铁地回答，“江工是我一手创建的，他就像我的孩子，我是不可能出让江工的控制权的。”

“我只是参股你的上市公司江工科技，并不影响你对江工集团的控制权。”斯科尔斯提醒道。

“斯科尔斯先生，”陈继良耐着性子说道，“江工的主要资产都装在上市公司里面，我们集团仅仅持有上市公司百分之三十五的股权，如果转让给你百分之十，只剩百分之二十五，这对我意味着什么？失去上市公司的控制权对我来说是不能够接受的。”

“没想到陈先生那么坚定。”斯科尔斯透出无奈的口吻，“我希望你再认真考虑一下，我并没有什么恶意的。这样吧，陈先生，等您回到中国，我们好好地坐下来，共同讨论一下江工科技未来的发展战略吧。”

“斯科尔斯先生，你越说越离谱了。”陈继良有些忍耐不下去了，“我想，我的公司怎么发展我很清楚，没有必要和你讨论什么未来战略吧。再说我很忙，也没有这个时间。”

《资本剑客》 第二章（八）（2）

“陈先生，您最好还是在百忙之中抽出一点时间出来吧，我要请您共进午餐。另外，江工科技也不是您的公司，而是公众的上市公司。顺便要通知您，瑞星集团已经在纳斯达克市场收购了江工科技百分之八的股权。现在，我已经是你们的第三大股东了。股东之间探讨一下企业的发展，难道不应该么？”斯科尔斯不愧是国际资本大鳄，终于向陈继良亮出了他的杀手锏。

“什么！”陈继良暗自一惊，但马上恢复了正常，“斯科尔斯先生，我很欢迎国际投资者通过资本市场投资江工科技，这是对我们企业的认可。但是，我本人并不欣赏斯科尔斯先生您这样没有预先通知我们便突然采取行动的做法。这不符合规矩。”

“嗯，如果瑞星集团的行为令您感到不快，我非常遗憾，但我期待着在今后能够和您展开更加广阔的合作……”

放下电话，陈继良已经满头是汗。

“怎么了，继良哥哥？”张雯雯披着浴衣凑上前来，脸上还有几滴水珠停留在她洁白的身体之上，如出水的芙蓉一般透出几许晶莹，凹凸有致的身体让男人看了会有一种本能的欲望。

“哦，没什么，美国人想吃掉我的公司。”虽然内心烦躁不安，但陈继良还是忍不住一边抚摸着张雯雯飘逸的秀发，一边轻描淡写。

“啊？那你打算怎么办？”

“怎么办？开会呗！”陈继良说完便不再理会她，迅速拨通了袁鸣山的电话，“通知公司中层以上干部，明天晚上开会！哦，可能要到明天夜里了。我告诉你，美国瑞星集团现在持有我们百分之八的股份，如果他愿意，持股比例很快会超过百分之十五，成为仅次于江工集团的第二大股东。我们必须马上考虑对策！”

“啊？怎么会这样？他们也太不讲规矩了！”袁鸣山忿忿地说。

“讲规矩？我们在人家的地盘上，那帮洋鬼子能和你讲规矩！我明天就回去，你们先准备一下！”

“叫酒店给我们订明天最早班回中国的机票！”陈继良转过头，对张雯雯说。

直到深夜，安排完所有的细节，陈继良才放下心来，躺在床上，集中注意力来欣赏和品味身边的这个女孩。也许是精神过度焦虑的缘故，每到关键时刻陈继良总是不能命中目标。屡战屡败之后，他不禁叹了口气，停下来，拿出一支烟叼上。忧郁的眼神、沧桑的面孔、散开的雾气勾画出成熟男人最有魅力的瞬间，让张雯雯这样的年轻女孩不禁为之陶醉。她轻轻伏在陈继良的胸前，感受着他跳动的脉搏，吮吸着这个成熟男人的身体散发出来的气息，“继良哥，我真的好想好想帮你分担你的烦恼，哪怕只是一点点。”

陈继良听了张雯雯的话，内心突然有了一丝的颤动，让他想起自己的初恋情人和过去的妻子林菲儿，曾经在两人同甘共苦的时候，林菲儿也是这样对他说的。此时此刻，陈继良并不在乎张雯雯的这句话是不是发自她的内心深处，“谢谢你，雯雯，不过你是帮不了我的。”

“能不能和我说说呢，就算我帮不了你，你诉说一遍心里也会轻松一些么……”雯雯张着两只大眼睛，咧开嘴露出一对小酒窝。

“雯雯，你真是个好孩子……”陈继良终于忍不住开始和她倾诉起来……

《资本剑客》 第二章（九）（1）

飞机之上的陈继良依旧心事重重。回到公司，已经是北京时间的凌晨两点，算上时差，陈继良正好是白天的感觉，反而格外精神。江工集团和旗下上市公司江工科技的中层以上干部一直守候在公司，等待着总舵主的归来。从会议室的座位格局来看，陈继良的位置雄踞正中、通览四周，充分体现出这位民营企业家的领袖地位和居高临下的霸气。

“基本的情况鸣山已经和大家通报过了，我这里不再重复。大家要明白，江工科技上市之后，集团持股比例被稀释到百分之三十五。两家战略投资者持有我们百分之十五的股权，他们不会轻易转让我们的股权。此外，还有百分之五十的股权在市场上面流通。这次，美国瑞星集团收购了我们百分之八的股权，意味着它至少已经成为了我们的第三大股东，如果进一步增持，很可能危及到我们的控股地位。今天把大家召来，就是要拿一个方案出来。江工能够有今天的成就，和在座诸位的努力是分不开的。我决不能容忍江工落在洋鬼子的手里！”

“陈总，我们今天下午商量了一下，大致想了三个方面，一是通知我们的两家战略投资者，不要向瑞星集团转让股权，保持股权结构的稳定；二是集团出资增持百分之五左右的股权；三是向员工通报情况，保持队伍的稳定。”袁鸣山汇报说。

“完了？你们一晚上就想出这些东西出来？”陈继良显然对部下的汇报并不满意，“我问你，如果我们的战略投资者执意出售股权，我们有什么约束的办法？战略投资者的锁定期马上结束了，他们获利已经很丰厚了，必然存在减持的意愿。还有，现在我们的股价已经高出发行价两倍以上，如果股价继续上涨，我们的流动资金，能收购多少股份？至于稳定员工情绪，你稳定的了吗？你们能够想到的东西，对方显然都想到了。”

看看部下都在沉默，陈继良叹了口气，“难道我们这些做实业的，就真的玩不过人家资本运作的么？起早贪黑、辛辛苦苦经营企业那么多年，人家资本玩家敲敲电脑，我们就成了给人家打工的奴隶了？我听说，对付这种恶意收购者，有个办法叫做毒丸计划。你们听说过没有？”

众人摇了摇头。

陈继良一脸的失望，回头冲张雯雯说，“你哥什么时候到？”

“他在路上，十分钟之内一定会赶到……”

接到堂妹的电话，张怀远立即赶往江工集团。自从张雯雯与陈继良确立关系后，张怀远一直希望能够有机会结识这位省内知名的民营企业企业家。终于，他等到了一个不错的机会。在那晚陈继良和张雯雯倾诉了遇到的困难后，虽然张雯雯并没有完全理解，但多少知道这是企业之间的争斗。而他的堂兄恰好是做类似的工作。于是提出联系自己的堂兄。陈继良听了不置可否。于是张雯雯打电话给张怀远，和他说了有关于江工科技和陈继良的事情后，虽然表达得并不是很清楚，张怀远还是马上意识到江工科技可能面临着被外资恶意收购的局面。在海外市场中，像瑞星集团这样的私募股权基金被称作“站在门口的野蛮人”，因为它们经常充当不怀好意的收购者这样的角色。张怀远是鸿鹄资产管理公司的总经理助理，这个公司其实就是一家私募证券投资基金，不仅投资于A股市场，包括香港市场和美国市场都有一定的资产配置。2003年，鸿鹄资产管理公司携手湘江信托先后发行了两只证券投资型信托理财产品，成为国内比较早的借道信托公司实现“阳光化”的私募基金。

尽管在业界，郝丹阳和林义荣、楚明达一起并称湘江资本三剑客。不过私募毕竟是私募，在圈内人眼中，鸿鹄资产管理公司的名气与实力不及湘江证券和乾坤投资那般响亮，当然这可能也和公司的掌门人郝丹阳一向谦虚、低调有关。

“哥，继良在上面呢，看起来很着急的样子。”张怀远到达江工集团的时候，张雯雯已经在下面等他了。

张怀远点点头，大步流星地走上楼梯。

“陈总，您好！”会议室里一片寂静，张怀远侧身走进门，环顾一下四周，看着陈继良，小心翼翼地说道。

“你就是雯雯他哥，请坐。”在江工集团绝对的领袖地位让陈继良在面对部下时没有任何的顾虑，甚至包括他和张雯雯的关系也毫不避讳。

《资本剑客》 第二章（九）（2）

“谢谢陈总。”

“鸣山，你把现在的情况给张先生介绍一下。”陈继良说。

“是。”袁鸣山又把目前的局势和张怀远详细介绍了一番。

“张先生，不知你有什么高见没有？”陈继良直截了当地问。

“其实，股权之争在海外资本市场中是非常普遍的，只不过我们国家很多国有上市公司都是一股独大，所以才很少出现这些问题。对付恶意收购的办法，无外乎是增持股份和启动毒丸计划。”张怀远斟酌着措辞，“毒丸计划是美国人最早发明的，正式名称为股权摊薄反收购措施，最初的形式很简单，就是目标公司向普通股股东发行优先股，一旦公司被收购，股东持有的优先股就可以转换为一定数额的收购方股票。在最常见的形式中，一旦未经认可的一方收购了目标公司一大笔股份时，毒丸计划就会启动，导致新股充斥市场。一旦毒丸计划被触发，其他所有的股东都有机会以低价买进新股。这样就大大地稀释了收购方的股权，继而使收购变得代价高昂，从而达到抵制收购的目的。美国有超过两千家上市公司拥有这种工具。”

“既然这是一个能够解决问题的好方案，为什么被称作‘毒丸’呢？”陈继良问道。

“因为它在实施过程中也会损害原先大股东的利益，所谓伤人一千，自损八百，所以被称作毒丸。”

“还有没有别的办法？”

“最直接的办法当然是集团直接增持。当然，也可以邀请您的合作伙伴或关联企业增持。”张怀远答道，“如果陈总不介意的话，我想鸿鹄资产管理公司还有我们郝总是非常愿意帮这个忙的。我们在二级市场收集江工科技筹码，在重大事项的表决中站在集团这边，瑞星集团就无法对您的决策施加影响了。”

“我久闻郝先生是湘江资本三剑客之一，可惜陈某驽钝，不善此道，也一直没有机会与郝先生谋面，实在是个遗憾。此事迫在眉睫，请原谅我要临时抱佛脚了。请张先生代为引荐，明天中午，我们江工集团宴请郝先生一行，继良也好当面请教。”

“陈总放心，我一定办好。”张怀远已经难以掩饰心中的兴奋。

陈继良点点头，接着又拍了拍张雯雯骨感的肩膀，“让你哥先送你回去吧，我这还要处理点儿事情……”

“我们的股票现在多少钱？”兄妹两个走后，陈继良回过头来问道。

“五点九美元，也就是说，我们现在的总市值在十一亿美元左右。”袁鸣山答道。

“这么说，如果我们现在增持百分之十的股份，需要一点一亿美元？”

“是啊，这还不包括股价上涨带来的成本增加。”

“集团倒不是拿不出这笔钱，关键是我们现在正处于收购紫金机械的节骨眼儿上，恐怕资金还是有点儿紧张。”陈继良沉吟道，“另外，我也不想把宝全都压在郝丹阳身上……”

《资本剑客》 第二章（十）（1）

湘江省在发展重工业的同时也没有忽视高等教育，省内进入国家“211”工程的高校便有四所，湘江大学更是其中的代表。作为一所历史还算悠久的院校，湘江大学的前身是湘江工学院，其特色专业便是机械工业。后来，通过合并湘江财经学院和湘江医科大学组成了新的湘江大学，成为一所综合性院校。当前的学校领导提出的口号是“教研相长、学能并进”，目标也很有意思，叫做“把湘江大学建设成为一所
以工为主、工理结合、工理经管文法协调发展的，在国内有较强影响力、在国际上有一定知名度的一流的综合性地方大学。”正是在这种指导思想下，湘江大学除了在工科方面多有建树外，就是金融领域也不甘示弱，涌现出几位全国知名的金融学者。其中的代表便是已经从领导岗位上退休多年的湘江大学金融学院老院长，已经年过花甲的谭厚祖先生。

谭厚祖属于学者之中的改革派，早年曾参与过八十年代中国新经济金融体制的设计。二零零二年从院长位置上退下来以后，谭厚祖依然履行博士生导师的责任，带着几个博士生，同时还兼任省政协常务委员，继续参政议政，另外也是中国金融学会的理事和省金融学会的副会长，是省里金融领域非常权威的经济学家。

楚明达是谭厚祖的学生，和老师的感情也比较深。出道多年，每每遇见大事，还是要来拜见老师，征求老师的意见。

这回楚明达准备参与竞购紫金机械的股权，当然也少不了和谭厚祖沟通。这一天在家里，谭厚祖刚刚叫自己的学生就座，便传来一阵电话铃声。

“谭老，关于紫金机械重组的事情，我们还要多听听您老的指示啊。”电话中传出的是省国资委主任刘丽霞的声音。

“刘主任，您太客气了，我哪里能做什么指示啊。这国企改革是经济体制改革中一个非常重要的组成部分嘛，对于省里面的决策，我是

非常赞成的。这会给其他国企的改制提供一个很好的示范效应啊。”对于省里面重要的经济决策，领导们还是经常会征求这位老先生的意见。

“是啊，谭老，我们也希望把紫金这个老国企搞活啊。现在各方面都很关注这次并购，很多企业都表示出了兴趣，我看好像连您的学生也参与进来了。”刘丽霞的语气中的“连”字格外引人注目。

“噢，你是说明达吧，唉，说实话，我是不大赞成他参与的。机械制造业是国民经济的基础，是一个国家综合国力的具体体现。纵观世界上美、日、德、法等工业化强国，无不是以强大的装备制造业作为国家发展的基础。所以，对于现在的紫金机械来说，正在面临大好的发展机遇啊。像它这样的机械制造企业选择合作伙伴，一定要选那些具备国际竞争力的大型企业集团，产品、技术、渠道、市场各个方面最好和紫金本身都要有互补性，真正发挥出产业整合的协同效应，不能谁给的钱多就选谁啊……”谭老先生斟酌着措辞，一句一句地说道，透过镜片的余光停留在旁边的学生身上。楚明达的眼睛在漫不经心地看着报纸，耳朵里却一字不漏地听着老师和对方的交谈。

“是省国资委那个女主任的电话，谈的正是你关心的事情。”放下电话，谭厚祖一边观赏着鱼缸中两条正在吃食的金鱼，一边平静地向自己的学生发问道，“明达，这次你参与紫金的招标，你觉得自己胜算几何啊？”

楚明达是湘江资本三剑客中主要从事风险投资和私募股权投资的资本运作高手，早年第一桶金也是源于A股市场……

楚明达学的是材料物理。上世纪90年代初，楚明达还在广州从事贸易方面的工作，脑子活，点子多，因此深受领导的赏识，而他自己也积累了不少的资源。1992年，正是在于一些从事股票投资客户的交流中，楚明达渐渐感受到了国内股市的萌动。是年3月，深证综指跌到可怜的一百点，楚明达大胆介入，以3.75元的价格买了五万股宝安权证，后来宝安权证最高涨到了每股23元，初始的20万变成了500万。

就这样，楚明达轻轻松松、干干净净地在股市赚到了第一桶金。此后，贸易的工作经历让楚明达对股市有了比常人更加深刻的认识。随着时间的推移，楚明达逐步减少了二级市场的投资规模，将更多的精力放在了私募股权投资领域。

谈到那些在二级市场中搏杀的基金经理，楚明达经常会露出一分不屑。楚明达认为，在二级市场尤其是在中国A股市场上承担着巨大的风险去博取少得可怜的收益，这无异于是千军万马抢过独木桥，成功渡过的终究是少数。在他们哄抢拼杀的时候，自己早就乘着一叶轻舟到了河对岸。当然，从事风险投资需要超越常人的眼力，要么获得数十倍于投资额的回报，要么就是血本无归，大家比的就是项目的成功率。

《资本剑客》 第二章（十）（2）

湘江资本三剑客的称号不仅由于林义荣、郝丹阳、楚明达分别代表了三种类型的资本运作主体，而且在于这三个人均出自谭厚祖的门下。有意思的是，三个人虽然年龄相差不多，却没有同时出现于校园之中。其中，郝丹阳是本科学历，在湘江大学求学四年后直接在资本市场上闯荡，谭厚祖教过他两门课程，本科时候学生太多，对于郝丹阳，谭厚祖已经有些淡忘了；楚明达则读的是谭厚祖先生的硕士，深得先生的教诲和真传；而林义荣在两年前才刚刚拜在谭厚祖门下，读老先生的博士，说白了，也就是镀镀金而已。因此，在三个人当中，和谭厚祖感情最深的还是楚明达。

面对老师的发问，楚明达摇摇头，“说不上有把握，这次竞争对手实力都很强劲。老师您怎么看？”

谭老先生说道：“明达，我说句实话你不要丧气啊，我看你这次是一点儿希望也没有啊。紫金是咱们省的老国企了，这一次重组，各方面都很关注，省里的领导还亲自过问过，说是要选一家有国际级实力的企业。你看，这一下子就把你排除在外了啊。所以，刚才刘主任问我的时候，我也明确表示，我不大赞成你去参与这场较量。”

“这么说我是没戏了？”楚明达问道。

“我看，你也没有必要趟这浑水。”谭老先生慢悠悠地说，“你投资机械企业的思路是对的。除了出口高增长因素外，新一轮国民经济升级和改造、大量高技术高性能设备长期依赖进口的现状也为我国机械制造业发展提供了巨大的市场需求和广阔的进口替代空间。另外，产品和技术升级也使装备企业焕发生机，特别是制度创新更是为优质的机械制造企业的发展提供了原动力，但这不意味着所有的机械企业都有机会！你以为紫金是个香饽饽啊？我告诉你吧，它就是个烫手的山芋。你接手国有企业的股权，如果价格低了，别人会骂你侵吞国有资产，国资部门也会给你压力，如果价格高了，就算将来包装上市，

市场也不会认可的，最后吃亏的还是你。况且这两年机械行业虽然表现出一定的抗周期性，但是受宏观经济的影响还是很大，尤其是像紫金这样的企业，零四年国家宏观调控，紫金一下就亏掉八千万，今年照样不乐观，你接过去，搞不好要栽大跟头的！”

“按您的意思，这道菜我就不吃了？”

“哈哈，明达啊，我问你，鱼翅和燕窝你想吃哪个啊？”

“呵呵，都是好东西，难分伯仲。”楚明达倒很实在。

“那我再问你，鱼翅和粉丝那个好吃啊？”

“这.....当然是鱼翅了。”楚明达又说了句废话。

“这就对了，你为什么放着一道鱼翅不去吃，偏要和人家抢这粉丝呢？”

“老师的意思是.....”

“你不觉得紫金是粉丝，这江工才是鱼翅么？”

“江工集团的资质的确很好，可他现在没有引进战略投资者的需求，而且，旗下的公司江工科技也已经在纳斯达克上市了，我插不上手啊。”楚明达说道。

“嗯，你只见树木，不见森林啊，你听我仔细和你说，江工是民营企业，没有什么包袱，这几年成长得很快，中国ODI的高增长让它在出口方面充分受益。现在，江工的主要资产已经装进了上市公司，噢，就是你所说的那个在纳斯达克的江工科技，这个你比我要清楚。当初为了多点儿融资，它们集团的持股比例被稀释到了百分之三十五，而这恰恰为明天要发生的故事埋下了伏笔.....”

“你是说，我应该把更多的精力放在江工上面.....”

从老师家里出来后，开上自己的宝马，楚明达的思路逐步清晰起来。虽然从老师的口中得到的结论是他在紫金机械的并购战中根本没有胜利的可能，但坐山观虎斗的心情的确更加轻松。而且，一个更加完整的计划也开始逐步浮现在他的脑海之中。

然而，楚明达并不知道，与此同时，实力更强的国际资本与他有着同样的想法，并且早已经先发制人，垂涎三尺地扑向湘江省的两大机械巨头.....

《资本剑客》 第三章（十一） (1)

夕阳西下，在晚霞的余晖映衬之下，紫金机械那栋饱经风霜的办公楼显得额外沧桑。一个年轻的女孩快步穿梭的身影给这暮气沉沉的大楼增添了一点儿青春的活力。这个女孩儿就是舒馨。

“蒋总，今天的财经网站刊发了江工集团总经理陈继良致员工的一份公开信。信中涉及了瑞星持有它们股份的事情。我打印了一份，请您过目。”舒馨快步跑到蒋效化的办公室，递给他一份材料。

蒋效化感到有些意外，陈继良的信中这样写道：

各位亲爱的同事：

我想有许多员工今天已经从各种渠道得知这样一个消息：美国瑞星集团在近期给美国证监会提交的文件中披露，该公司已经在公开市场上购入10.5%的江工科技的股份，并表明将有可能继续增持江工科技的股份。

个别财经媒体对这一事件缺乏责任的报道和评论引起了我们员工以及我们合作伙伴的困惑。因此，我想通过此信郑重地向全体同事保证，瑞星集团目前已经购入江工科技10.5%股份这一事件本身对江工科技董事会、上市公司管理团队、员工、客户关系以及公司经营均不会有任何影响。

江工科技是在美国纳斯达克上市的公司，受中国公司法及美国联邦证券法的监管。江工集团是江工科技的第一大股东，持有江工科技35%的股权，虽然瑞星集团成为了江工科技的第三大股东，但它并没有任何实际意义上的控股权。江工科技将继续由全体股东选举产生的董事会来负责，以及由董事会所选择的管理团队来管理和经营。在未来，江工集团随时准备增持上市公司股份以确保控制权。

我想在这里进一步强调，江工科技的董事会及管理层将一如既往地以员工的利益为最高利益，以上市公司的利益为最高利益，以上市公司股东的利益为最高利益。我们的前途光明而有灿烂。瑞星集团是

全球知名的私募股权投资基金，它的投资更加证明了我们的价值，而这宝贵的价值是我们全体员工用智慧及汗水创造的。在此，我代表我本人及管理团队的其他成员向大家表示由衷的感谢。

江工集团总经理、江工科技董事长陈继良

“瑞星集团收购了江工科技百分之十的股权？这个斯科尔斯好厉害啊，陈继良恐怕要折腾一气了。”蒋效化倒吸了一口冷气，自言自语一番，转过头对舒馨说，“舒馨，你觉得在这个时候，瑞星集团收购江工科技的股权，是什么意思？”

“我也搞不大清楚。蒋总，难道它真的有这么大的实力吃下江工吗？”

蒋效化说：“如果是那样的话，它的胃口还真不小呢！向池董事长汇报了么？”

“还没有。”

“噢，那就先不要和池董事长说了，我们探探风再说。你去给斯科尔斯打个电话，跟那个洋鬼子聊聊，拐着弯儿地问问他是怎么考虑的。”

“我打合适么？”舒馨问。

“叫你打你就打吧，没什么不合适的。现在是他求着和我们合作，我们要端着点架子。所以，我还不想太上赶着联系他。他的修改方案还没有报上来，你正好可以催催他。就按我说的去办好了，我看那个洋鬼子对你印象还是不错的。”

舒馨回到座位上，拨通了斯科尔斯的电话。

“Hello!”

“Hello, Mr.Scholes!ThisisShuxinSpeaking!”

“哦，是舒馨小姐，你好！非常高兴能够接到你的电话。”斯科尔斯换成了中文。

“帅哥，最近是不是很忙啊，没空搭理我吧？”

“舒馨小姐，我怎么会没有空呢，对你来说，我永远有空。”

“既然你有空，我想约您出来坐坐。今天晚上可以么？”舒馨甜甜的声音能够打动很多男人。

“能够得到舒馨小姐的邀请我非常荣幸。我们就在.....”

《资本剑客》 第三章（十一）(2)

两个人的见面选择在了一家意大利西餐厅，这是斯科尔斯提出的见面地点，虽然舒馨对于意大利菜并没有格外的偏好，但还是尊重了斯科尔斯的选择。意大利人深谙饮食之道，吃饭成为意大利人生活中的一大乐趣。不过舒馨和斯科尔斯两个人点餐都非常的随意，除了传统的比萨外，还点了安格斯嫩牛扒、芝士番茄沙律、薄荷意腿蜜瓜汤等。意大利人不仅在酱汁中加入葡萄酒，餐桌上更是不可缺少的饮品。这里的红酒用一只袖珍的双层木质红酒架陈列，摆在两个人随手可及的位置上。

斯科尔斯绅士般的为舒馨倒上小半杯红酒，接着也给自己倒上，“能够在如此美妙的夜晚，和美丽的舒馨小姐一起共进晚餐、品尝红酒的味道，实在是一件幸事。”

舒馨笑笑，心想外国人讲话就是直率，不像中国人似的喜欢拐弯抹角，“红酒味道太涩，我喜欢兑点儿雪碧喝。”

“我觉得你们中国人很奇怪，从葡萄酿制成红酒，好不容易把糖分提出来变得那么纯，你们却又要往里面兑雪碧，这不是又变回去了么。”斯科尔斯摇摇头，“你们总喜欢做这样的事情吗？”

“斯科尔斯先生，这可能是口味不同的缘故吧。”舒馨有些尴尬，看来自己的品位在洋鬼子看来有些土。

“其实，所有的葡萄酒都是洗脚水。”斯科尔斯品了口红酒。

舒馨顿时没有了食欲，于是岔开话题，“斯科尔斯先生，你是一个人在中国吗？”

“是啊，我的女朋友还在美国，我们也有半年多没有见面了。”

“我想，你们虽然在身居大洋两岸，但彼此在生命中每一个时刻都思念着对方。”舒馨说完都想笑，怎么有点儿像莎士比亚的对白，还是赶快步入正题，“斯科尔斯先生，我看了最近的报道，你们收购了江工科技百分之十点五的股权。”

“是这样子的，舒馨小姐很关注我们么，”斯科尔斯切了一小块牛扒放到嘴中。

“我想知道你是怎么想的？”

“舒馨小姐真的想知道么？”斯科尔斯故意问道。

舒馨笑笑：“你可以告诉我吗？”

“当然可以。”斯科尔斯得意地说，“其实，并不像那些财经网站说得有什么深层次的用意，我这么做第一，因为它们的股票价格不贵，即便长期持有也不算吃亏；第二，我有意表示要收购江工科技，必然引起市场投机者们的关注，江工科技的股价会出现快速的上涨，给我带来账面盈利；第三，我的行为已经引起了江工集团的警惕，他势必增持上市公司的股份，而此时股价已经处于较高位置，这将占用集团大量流动资金，使他暂时无暇顾及收购紫金机械的计划。这时候，我便可以渔翁得利，在收购紫金机械的进程中少了一个强大的对手。”

舒馨恍然大悟，“斯科尔斯先生，你果然是老谋深算啊。”

“你过奖了。用你们中国人的成语说，这叫做围魏救赵。”

“不错，真的就是围魏救赵。你们很厉害，当然，这是和你们强大的实力分不开的。不然的话，即使想出这样的计策，也难以付诸行动。对了，你们什么时候把修改的方案报给我们？”

“我们已经准备好了，蒋先生什么时候有空，我去贵公司当面拜访吧。”

“蒋总这两天挺忙的，不过我想他还是很乐意与你这个外国朋友聊天的。后天下午他应该有空，等我问问他再和你确定吧。”

“今天你约我出来，主要就是为了这些事情吧？”斯科尔斯的眼神中略显一丝失望。

舒馨冲他迷人地一笑，嗲嗲道：“不是啦，我没有几个外国朋友的，所以挺想跟你聊聊天，向你学习嘛。”

“舒馨小姐真的把我当作朋友么？”

“难道不是么？来，斯科尔斯先生，干杯！”

《资本剑客》 第三章（十二） (1)

“丹阳兄，你看我们这里很热闹吧，没想到你对这些机器这么感兴趣啊？”在江工科技的生产车间里，伴随着机器设备的巨大轰鸣声，工人们正在热火朝天地奋斗着，陈继良也提高了讲话的声音。

“我投资上市公司啊，有一个原则，一定要掌握企业第一手的资料，尽可能去做实地的调研。对你们企业，我早就感兴趣了，只不过，我们在纳斯达克市场的投资比例并不高，而且主要配置在了一些网络股上面，所以一直没有来拜访你啊。怀远和我说了之后我就马不停蹄地到你这里来报到了。”在湘江资本三剑客中，郝丹阳是最擅长公司基本面分析的投资精英，他独到的眼光和思路使得他最近几年的熊市之中资产回报率远远高于市场上绝大多数公募基金经理的平均水平。不过，风水轮流转，当市场开始转暖的时候，郝丹阳反而开始踌躇起来。相对于垃圾股，郝丹阳选择的蓝筹股风光不再，相对指数的收益也大不如前。

“丹阳兄，那你得出什么样的调研结论啊？”

“看得出来，你们的企业运营效率比较高，生产设备和条件远远强于紫金机械。只要你陈总执掌江工，我想就不会有什么大问题。总的来说，我给你们企业打八十分。坦率地说，七十分以上的企业我都会考虑投资的。”郝丹阳倒是十分坦率。

“能够得到丹阳兄这样的评价，陈某十分荣幸啊。这么说，丹阳兄准备买我们的股票了？”

郝丹阳点点头：“我看好你们，主要基于三点考虑。第一，机械行业虽然是周期性行业，但国内的机械行业在经历过零四年宏观调控的考验后，其中的优势企业已经确立了龙头地位，而你们正是细分行业的排头兵。即便在以后的年度国家再次实施宏观调控举措，你们完全可以像零四年那样表现出很强的抗周期性。第二，你们的产品在出口方面主要集中于欧洲市场。人民币要进入持续地升值周期了对于出口

型的企业的确是有些负面影响的。但是我估计，在人民币升值初期，升值速度未必比欧元对美元的升值速度快，很可能人民币兑欧元还是贬值的，所以你们的出口优势反而会强化。第三，也是最重要的一点，就是看好你们的治理结构和管理团队。陈总，你是中国民营企业家中的杰出代表。”

“哈哈哈哈，丹阳兄过奖了，那到我的办公室坐坐，我们详细计划一下吧……”

其实，郝丹阳看好江工科技更重要的原因在于他看好整个机械行业。这是郝丹阳在比较了西方国家的发展历程后得出的结论。根据美、欧、日等发达国家的发展经验，一个国家工业的发展均依照从轻工业到重工业再到生物技术和信息产业。而重工业发展过程基本遵从资源开采、来料加工型产业向资本、技术密集型产业发展之规律。经过多年的发展，中国已走过以轻纺工业为重点的发展阶段，目前正处于重工业化时代，正由资源加工型向资本、技术密集型产业过渡进程之中，在此过程中，机械制造业是整个工业的主力军，未来五至十年将进入发展的黄金时期。

在接下来的十几个交易日，郝丹阳在六至七美元一带买入了五百万股的江工科技，占公司总股本的百分之二点八。似乎郝丹阳并不打算单纯成为陈继良的工具，一味的在二级市场上买入股票满足不了他的胃口。作为交换条件，陈继良同意，以相对较低的价格向郝丹阳转让江工集团百分之二的股份，帮助他降低成本。这意味着郝丹阳又间接持有了上市公司百分之零点七的股份。在郝丹阳的谋略中，他认为江工集团未来回归A股市场整体上市是迟早的事情，不过也许在零七年才会是一个最佳的时期，因为那时候的A股市场很可能已经全面完成了股权分置改革，并且走出一轮波澜壮阔的牛市，那时候也将是他分享回报的时刻。而陈继良则认为，在竞购紫金机械股权的关键时期，让郝丹阳占点小便宜不算什么。

《资本剑客》 第三章（十二） (2)

这一天下午一点半，一辆黑色奥迪驶入紫金机械，从车里走出来的正是公司的董事长池万里，这已经是他第三次出席关于引进战略投资者的会议了。会议在三楼的接待室召开，参与的范围主要是公司的董事和高管人员。

“效化，客套话就不用说了，你就跟我讲讲你们初步的评估结果。”池万里久经沙场，依旧保持着雷厉风行的作风。

“好，这次评估我们聘请了湘江证券作为我们的财务顾问。从四家候选企业的情况来看，加拿大史蒂芬机械制造公司是和我们业务最近的，互补性也比较强。大家知道，这是一家全球知名的机械类公司。但是，它的出价比较低，而且条件也比较苛刻，甚至提出不再保留‘紫金’的品牌。这是什么？这是活生生的侵略嘛。丢掉了紫金的牌子，我们就只能给洋人打工了。另一家和我们业务相近的企业是江工集团，也是我们省的企业。我的态度很明确，我不赞成考虑江工集团。不是因为它是民营企业，我们就歧视人家，关键是江工本身有没有这个实力。它们的总资产和我们差不多，应当说紫金的规模更大一些。当然，我们的负债率可能要高一些，但这是因为它们去年上市融资，不然的话它们的负债率也不低。而且，现在它们的子公司也面临着被并购的威胁，已经是自顾不暇。更重要的一点是，如果紫金被江工并购，我们省机械行业可只有一家大型企业集团了，垄断必然会导致效率的降低，所以我很不同意与江工集团合作。”

蒋效化一口气说了这么多，感到有些口渴，于是端起水杯喝了一口水，“剩下两家企业，类型差不多，都属于大型的投资公司。他们的投资着眼于企业长期价值，而并非短期利益，我倾向选择这样的企业合作。如果从这两家企业中选择一家的话，当然是瑞星集团。这是和凯雷齐名的国际级投资公司啊，它有过很多的成功案例，我这里不一一列举了。从瑞星集团上报的合作条款，也是非常的优厚啊。它们愿

意出资两亿美元，换取我们百分之四十九的股权。同时，双方将签订一个对赌协议。如果零六年、零七年两年紫金机械实现净利润分别达到八千万元人民币和一点二亿元人民币的话，瑞星集团将向紫金机械追加投资一亿美元。这意味着这次股权转让溢价高达百分之百，企业引入了战略投资者，国有资产实现了保值增值，将是一个多赢的格局啊。而且，如果我们能够在零七、零八年完成盈利目标，瑞星集团承诺，将会在二零零九年前将紫金机械成功推入纽约证券交易所。我看，我们应该重点考虑，将瑞星集团作为我们的合作伙伴。”

蒋效化发言的时候，池万里一直在观察其他人的表情。舒馨和齐淼一直聚精会神地聆听着，相反柳骏时不时显得有些不耐烦。池万里使了个眼色，柳骏看到后，便坐直了身体。

蒋效化讲完后，池万里接着说：“效化同志的意见我基本赞同，我补充三点意见供你们参考。第一，就是管理团队要稳定，要保证经营上的连续性，第二，就是员工队伍的稳定，不能够随意的裁员。这两个稳定，你们一定要做到，这也是丽霞主任的意见。另外一点，大家要记住，虽然集团转让了紫金机械的部分股权，但集团对你们的支持力度不会改变。大家考虑问题的时候，仍然要站在集团的层面上，这一点夜很重要。大家还有没有什么想法，都发表一下。”

正在大家沉默的时候，接待室的门被推开，走进来一位白发苍苍的老人。

“老厂长！”池万里和蒋效化不约而同地喊出声来。

《资本剑客》 第三章（十三）（1）

步履略显几分蹒跚的老人正是早年担任紫金机械厂厂长的王春明。退休后，王春明深知不在其位不谋其政的道理，除了发工资的时候去趟企业便很少露面，后来，工资直接发到存折里，老厂长便再也没有去过他为之奋斗一生的紫金机械。对于这次的改制，池万里、蒋效化甚至省国资委主任刘丽霞都先后打过电话，象征性地征求老人的一些意见，王春明也只是应付几句，因为他实在没有想到，进入最终候选程序的四家企业中居然包括两家外资企业。王春明这一代人的民族情结都很深，尤其像他这样一位老共产党员的内心深处很难接受自己的企业被外资并购，即便在这次并购中，紫金并没有马上丧失品牌和控制权。

“老厂长，您怎么来了？快坐，快坐，有话慢慢说。”蒋效化最先反应过来，忙上前招呼道。

“效化，我听说咱们企业要让外国人买去了？你们可不能这么干啊。”王春明急切地说，“企业再困难，也不能卖给洋人啊。”

“老厂长，您放心，我们怎么会出卖自己的企业呢？”蒋效化说，“我们这是战略合作，引入外资之后，集团仍然持有百分之四十九的股份，而且董事会成员我们会多一名，公司管理层保持稳定，您老放心吧。”

“效化啊，我不反对引入什么战略投资者。可为什么一定要引入外资呢？经过五十多年特别是改革开放二十多年的发展，我国机械制造业已经取得了重大的进展了嘛。东联重科、五洲机械，难道不能和这些企业合作吗？咱们工程机械领域，是关系国民经济命脉的支柱产业啊，一旦出现特殊情况，我们可以马上转向军工产品的制造，这些年来，一直都是坚持国家的绝对领导。虽然这两年出来一些民营企业，但毕竟主流还是国有企业。如果让外国人进来，我担心会危及国家安全的。”

“老大哥啊，听我说两句吧。”池万里把话接过来，王春明当厂长的时候，池万里就经常和他打交道，也算是老朋友了，“现在都在搞市场经济，我们的思路也要改一改了。我承认，过去我考虑问题的时候也和你一样啊，经常是上纲上线，动不动就是姓社姓资的，咱们都有点儿跟不上时代喽。噢，向外国人转让一点儿股权就危及国家安全了？这也太耸人听闻了吧。说到底，国家安全靠的是经济实力的强大。你想想看，过去我们觉得牢牢控制着企业才是维护国有资产，这个观念是不对的。年年亏损，每年都要搭钱进去，这经济能搞上去么？象什么话啊。只有通过资产重组，把企业做大做强，国有资产才能保值增值啊。王老，我明年也要退休了，效化他们年富力强，重组的事情，你就放心交给他们办吧。”

“这……”王春明略显一些羞赧，过去他执掌紫金机械厂的十年，虽然产值连年增长，但盈利情况却并不理想，只是靠国家的补贴实现微利，“你说的有道理，可我担心我们的企业会被外资控制了。”

“放心吧，老大哥，咱们集团和他们瑞星虽然同样持有百分之四十九的股权，但还有剩下百分之二的股份由我们省国资委下属的两家企业持有，这和我们持有是一样的。我们控制着董事会，控制着经营团队，企业又在我们的土地上，他也拿不走，他怎么控制。对吧？”

“那……唉，现在的事情我也没有你们懂，你们说没问题我也说不过你们。反正我的意见希望你们参考一下吧。”

“好，我们一定会认真考虑的。”池万里笑了笑。

“那你们接着开会吧，我就先回去了。”王春明摇摇头。

“老厂长，有时间的时候，经常回厂子里面看看。”蒋效化站起身来，“我送送您吧。”

“不用不用，你们接着开会吧。”

“那舒馨，你代我送送老厂长吧……”

《资本剑客》 第三章（十三）(2)

五年多来，紫金机械并没有太大的变化，无论是过去的紫金机械厂还是现在的紫金机械有限公司，对于王春明来说，一草一木都是那样的熟悉，铁打的营盘流水的兵，他唯一不熟悉的可能就是这些最近五年才走进来的新面孔。

“孩子，你来紫金几年了？”

“大概有四年了吧。”舒馨回答道。

“哦，我说我怎么没有见过你呢。不过，你来得也不算短了。现在的紫金，是你们年轻人的天下了。”

舒馨笑笑，他对王春明并不了解，但从刚才的对话中她感到这是一位喜欢倚老卖老的领导，属于他们的时代已经远去了。长江后浪推前浪，前浪死在沙滩上，舒馨并不想和他多说什么。

“你们不知道啊，我刚到紫金的时候，厂子可没有现在这么大。那个时候，我们国家提出要大力工业，机械工业是首当其冲啊。可是当时的条件可不像现在那么好，一没钱、二没设备、三没人才，我们那一代紫金人真的是一穷二白起家、一步一步创业啊。”

舒馨点点头，略带几分讥讽的口气：“是啊，没有你们老一代紫金人的努力，就没有紫金的今天。”

“所以，我是从内心里不希望紫金被外国人收了去啊。我知道我们的控股权并没有丢，可人家这是第一步，这个口子一旦开了，怕是以后想收也收不住啊。”王春明并没有听出舒馨话里面的嘲讽味道，还是忍不住和舒馨唠叨自己的想法。

“老厂长，看来您对我们年轻人还不放心啊。也难怪，可能因为这两年企业效益一直在下滑。但我向您保证，任何时候紫金的牌子绝对不会丢掉，而且会一天比一天好的。”两人已经走到门口，舒馨停下脚步，看样子她并不打算多送老人一程，“欢迎您经常回企业里面看看，我保证，每次回来紫金都会有新的变化。”

看着老人远去的背影，舒馨忍不住自言自语两个字，“固执！”

舒馨回到会议室，会议已经接近尾声。目送池万里上车离去后，舒馨对蒋效化说：“咱们这位老厂长可真够固执的！那么大岁数了，还跑到这里添乱。”

“你怎么这么说话？”蒋效化脸色一沉，“王春明执掌紫金的时候，你小学还没毕业呢。我告诉你，不管春明厂长跟我们说什么，怎么批评我们，你都给我老老实实地听着！记住没有？”

虽然蒋效化经常对部下发脾气，但还从来没有在自己面前发这么大的火，看来王春明在他的心中仍然占据着领袖地位。舒馨想想连忙承认错误：“对不起，蒋总，是我太没礼貌了，我知道错了。”

蒋效化平静了一些：“你来公司的时候，春明厂长已经退休了，所以呢你对他不了解。在咱们湘江省工业发展史里面，王春明的地位是没有人能够取代的。你知道现在主管工业的韩毅副省长吗？十几年前，他就是春明的老部下。直到现在，韩副省长都要喊他一声老厂长。去年春节，我给春明拜年的时候，韩副省长就坐在他家里。你这些话要是让韩副省长知道，他绝对饶不了你。”

舒馨吐了吐舌头：“原来老厂长那么厉害啊。”

“我这么跟你说吧，你看过《天龙八部》没有？春明厂长就是咱们紫金的扫地僧，关键时刻，能救我们的命！”蒋效化斩钉截铁地说道。

《资本剑客》 第三章（十四）（1）

江工集团与紫金机械同在省工业园区，相隔不过十分钟的车程。但从两个企业的外表来看，风格迥然相异。紫金古朴的底蕴里面蕴含几许沧桑；江工傲人的霸气之中露出几分张狂。

就在刚才，蒋效化给陈继良打了电话，用一种颇为关切的口吻询问陈继良将如何应对斯科尔斯的收购，并且还假惺惺地表示如果遇到困难自己愿意出手相助。陈继良平静地回答一切都在江工集团的掌控之中，江工集团将会通过二级市场增持上市公司百分之十的股份，以实际行动粉碎斯科尔斯试图收购江工科技的愚蠢想法。蒋效化听了之后哈哈一笑，暗想斯科尔斯的策略果然让陈继良进入了他的圈套之中。

看过董秘办公室的小张拟写的公告，陈继良皱皱眉头，说这个地方要改成集团拟在六个月内增持不超过总股本百分之十五的股份，才显得有气势。小张说按现在的股价，我们的资金只够收购百分之十的股份。陈继良说你怎么那么笨，我们说的是收购不超过百分之十五的股份，收购百分之一、百分之二都叫做不超过百分之十五，你以为我真的要收购那么多啊。只要让投资者觉得我要大肆收购就好了，股价上去了，斯科尔斯那个老狐狸自然也就不敢轻举妄动了。赔本的买卖，他是不会干的。

小张走后，陈继良接着和袁鸣山交谈：“幸好舒馨和你透露了斯科尔斯的真实想法，不然的话，我可能真的会放弃收购紫金机械了呢！看来，每一个男人的背后都要有一个支持自己的女人。舒馨还和你说什么了？”

“她说，在竞标紫金机械股权这个问题上，我们的希望还是不大。蒋效化把目光投向了瑞星集团，并且很有可能最终和他们签约。”袁鸣山说。

“这个瑞星集团的胃口真是不小啊，如果紫金真的让他们收了过去，他下一步肯定还会冲着我们来了。搞不好，咱们省的机械产业要让人家垄断了。鸣山，你有什么想法？”

“我觉得现在应该利用社会舆论的力量造势，想办法找些媒体来给他们做负面报道。我看可以这么说，一旦紫金被外资收购，可能会对民族工业的发展带来不利影响，媒体对外资并购啦、经济安全啦这些东西都是非常感兴趣的。当然，这也是事实嘛。”袁鸣山出了个主意。

“这个想法不错，你尽快约一些记者，和他们说明如果紫金被外资并购可能带来的负面作用，给他们塞点儿红包，他们肯定会照办的。”

在陈继良的授意下，袁鸣山约见了省内主要报纸的产经版面的记者，酒桌之上记者们满口应允下来，答应一两个星期见报。然而半个月后，没有一家媒体刊登相关的报道。袁鸣山挨个询问，多数记者吞吞吐吐，遮遮掩掩。在袁鸣山的再三追问之下，才有记者和他透露，说是紫金集团的董事长池万里和省委宣传部打了招呼，在紫金改制的关键时期，绝对不允许刊登有关紫金集团以及紫金机械的负面报道。袁鸣山向陈继良汇报后，陈继良不禁有些恼火，可一时间也没有太好的办法。毕竟自己过去一向不屑于和新闻媒体打交道，在这方面没有积累什么人脉，平时没有烧香，临时抱佛脚，人家不给面子也在情理之中。看到努力无望，陈继良逐渐有些泄气。

时间就这样一天一天的过去。终于，紫金集团正式公告了战略投资者的遴选结果，最终美国瑞星集团成为了合作对象，瑞星集团以二亿美元的价格受让紫金机械百分之四十九的股权，同时，双方签订补充的对赌协议，如果零六年、零七年两年紫金机械实现净利润分别达到八千万元人民币和一点二亿元人民币的话，瑞星集团将向紫金机械追加投资一亿美元。

看到这样的结果，陈继良显然十分不甘心。斯科尔斯不过出了两亿美元而已么，即使紫金机械在未来两年真的实现了业绩增长，瑞星集团追加的一亿美元其实也是投入自己参股的子公司而已。其实，瑞

星集团为这部分股权付出的价钱最多不过是二点五亿美元，换算成人民币大约是二十亿元。不错，这个报价的确比我的十五亿是要高一些，可这也是你紫金讨价还价还出来的。如果你肯和我谈，难道我不会多让你五个亿么？想到自己亲自登门拜访蒋效化时遭到的冷遇，陈继良气就不打一处来。选来选去，选中这么一个洋鬼子。这火气一直伴随着他，直到晚上和张雯雯一起吃饭的时候也没有丝毫的消退。

《资本剑客》 第三章（十四）（2）

“唉，你们做企业家的真是太辛苦了，每次和你见面感觉你特累。”张雯雯一边吃着香喷喷的蜗牛，一边自言自语道。和陈继良接触时间长了后，张雯雯的胆子也逐渐大了起来，有时候也敢顶几句嘴，或者开几句玩笑。

“是啊，我哪里有你们做学生的快活，整天无忧无虑的。”

“谁说我们无忧无虑啊？我们的烦恼，你又怎么明白。和你在一起，我的压力也很大，只不过我不和你说而已。你知道网上怎么说我们80后的么？”

“怎么说？”陈继良好奇地问。

“你等我找找。”张雯雯从手机里找到几条短信，念给陈继良，“我们80后啊，是怎样的一代——当我们读小学的时候，读大学不要钱；当我们读大学的时候，读小学不要钱；我们还没能工作的时候，工作也是分配的；我们可以工作的时候，撞得头破血流才勉强找份饿不死人的工作做；当我们不能挣钱的时候，房子是分配的；当我们能挣钱的时候，却发现房子已经买不起了；当我们没有进入股市的时候，傻瓜都在赚钱；当我们兴冲冲地闯进去的时候，才发现自己成了傻瓜；当我们不到结婚的年龄的时候骑单车就能娶媳妇；当我们到了结婚年龄的时候没有洋房汽车娶不了媳妇；当我们没找对象的时候，姑娘们是讲心的；当我们找对象的时候，姑娘们是讲金的；当我们没找工作的时候，小学生也能当领导的；当我们找工作的时候，大学生也只能洗厕所的……”

“有意思。”陈继良爽朗的大笑，“不过娶媳妇好像不关你的事情。”

“我们80后都这么惨了，还被70年代的人说成垮掉的一代。”张雯雯气呼呼地说道。

“好了，别生气了，直到你们不容易。”

“总之，很烦了。前几天，我的一个同学就在博客上面变着法儿地对我冷嘲热讽，我都快要气死了。”张雯雯一口吞掉了一只蜗牛，撅着小嘴气呼呼地说。

“博客？博客是什么东西？”陈继良一头雾水。

“哇？亏你还是一个知名的民营企业家，好土啊，怎么连博客都不知道，就是网络日志了。记录自己平时的生活、感想放到网上，给大家看，大家可以评论。看看人家徐静蕾的博客，点击率都有好千万了！”

“那么高！就是说，有好几千万人看过她的博客？”

“嗯，差不多吧，这里面包括一些重复的。这个东西通过网络传播，一传十，十传百，传得可快了，连我的博客都有几十万的点击率呢！”

“呵呵，那当然，你现在也是明星么！前不久我还在电视上看你做客那些乱七八糟的访谈节目。”忽然一个念头闪现在陈继良的脑子里，“晚上我到你那去，你教教我怎么弄博客，我也搞一个！”

“哈哈，好啊好啊，你也赶赶时髦！”张雯雯高兴地说。

《资本剑客》 第三章（十五）（1）

张雯雯住在学校附近的一个高档单身公寓之中。一进家门，张雯雯便坐在沙发上打开电视，陈继良却催促她赶快打开电脑教自己弄博客。

“你还真的那么感兴趣啊？我以为你随便说说呢。”张雯雯有些奇怪，尽管不情愿但还是关掉电视，打开自己的电脑，“看好了，你先要注册，然后，选择一个界面。你看，你选哪一个？”

“嗯，这个吧。”陈继良指了指其中的一个模板。

“好土啊，不过你们企业家是应该选那种方方正正的。”张雯雯点点头，“给你的博客起个名字吧！”

“就叫江工集团总经理陈继良的博客吧。”

“不带写自己职务的！你看人家徐静蕾的博客，都没这么写。”

“那写什么？”

“就写民营企业家陈继良的博客好了。你的图片用什么？”

“就用我的照片吧。网上有很多，你搜索一个吧。”

“嗯，我搜搜看。这张不好，这张好土……用这个吧，你看你笑得豪放，这个不错。好了，你的博客已经建好了。你想写什么就写吧。”

“那好，我在这写点东西，你接着去看你的电视吧。”

“怎么，要赶我走啊，你真是过河拆桥！”张雯雯把自己凑得更近一点儿，顿时一股香气袭人，“不想我啊？”

“想，怎么不想呢。不过，现在我有点儿要紧的事情，你先去看电视，听话。”

“那好吧，不打扰你了，亲亲！”

陈继良泡好一杯茶，开始构思他后来震动了整个财经界的惊人之作……

“今天又有两百多人开博，真烦！”门户网站的编辑开始整理起博客上面的文章，“陈继良？听这名字有点儿熟，好像是个企业的老总吧，交给你们财经版了！”

“好，这个人我知道，是一家机械公司的老总，在纳斯达克上市了。我还没来得及邀请他，他倒自己开博了。”财经编辑接过话茬儿，“我先看看他写了什么没有。”

陈继良的博客上面只有一篇文章，标题就是：二十五亿元，江工能否收购紫金机械？

看着看着，财经编辑的脸色开始变了，“新闻，重大新闻！主编，主编，这有条大独家！”

主编走过来，表情逐渐由惊愕变为惊喜，“赶快，发首页，发头条，做标题新闻！”

很快，陈继良的文章被网站在首页的醒目位置刊发，网络的传播速度是惊人的，不到一个上午，国内主流的门户网站和财经网站纷纷转载。陈继良博客的点击率迅速提升到了七万多。后来，张雯雯也浏览了陈继良的博客，虽然看不大懂陈继良的文章，但看到如此之高的点击率，惊讶之余也对陈继良多了几分钦佩。

上午十点半，已经有媒体陆续打电话到江工集团，希望采访陈继良。陈继良则爽快地在电话里对记者的发言一一做出回应。

同样的电话也打到了紫金机械，舒馨听了记者的询问感到一片茫然。她立刻上网查到陈继良的博客，读了之后不禁大惊失色，连忙打印出来拿给蒋效化。蒋效化正在办公室里悠闲地品着刚刚沏好的普洱茶，看到舒馨满头大汗地跑进来，感到一丝不悦，“怎么了，小舒，慌慌张张的？”

“蒋总，您看，这是江工集团陈继良在他的博客上公开发表的文章，矛头直指我们的重组。刚才已经有两个记者打电话要采访我们，您看看吧。”

蒋效化接过来，陈继良在文章中这样写道：

二十五亿元，江工能否收购紫金机械？

《资本剑客》 第三章（十五）(2)

昨日，惊闻美国瑞星集团两亿美元收购紫金机械49%的股权的噩耗，我是辗转反侧难以入睡。

二十五亿元的收购价格仅仅是在紫金机械的净资产的基础上小幅溢价。账真的可以这么算么？众所周知，紫金机械的总资产高达一百亿元，今年的销售额有望突破八十亿元，紫金的品牌价值去年评估超过三十亿元。更重要的是，紫金机械是我们湘江省机械行业的老大哥，中国工程机械行业的标志性企业，是共和国工程机械行业几十年的成就！紫金机械包含了中国工程机械几代人的心血！被外资以如此低廉的价格收购不是简单的产权交易问题，而是工程机械这一战略产业发展的主导权之争！

机械制造业是国家的战略发展产业，而战略发展产业发展的主导权是国家主权！试问：中国有多少个紫金可卖？如果紫金只值两亿美元，那么，中国机械产业值多少钱？中国值多少钱？

作为行业的一分子，我们不希望国家主权受到伤害！但不知是什么原因，江工集团被排斥在了紫金机械改制的名单之外。现在我的问题是：如果我全盘接受瑞星的方案，并加价到二十五亿人民币，折合三亿美元，江工集团能否收购紫金机械？

希望有识之士能够关注此事件的后续进展。

江工集团总经理陈继良

“混蛋，他他妈的就是在搅局！”看完陈继良的文章，蒋效化不仅勃然大怒，脸胀得通红，“他这是什么意思？你说他这是什么意思？”

“蒋总，您别太生气。”舒馨连忙劝解道，“就像您说的，他就是在搅局，希望通过媒体的关注对我们施加压力，进而拖累我们的改制。蒋总，现在的当务之急是怎么应付那些喜欢炒作的媒体。他们要采访，您看？”

“不接受，统统不接受！你去告诉他们，这是我们紫金自己的事情，轮不到别人说三道四！”蒋效化气得想摔杯子，可这是个很贵的进口杯子，蒋效化终究还是舍不得，攥了一会儿又放下了。

“蒋总，”舒馨知道领导正在火头上，可出于董秘的职责，他还是提醒道，“这些媒体可能巴不得我们回绝他们，他们在报道中就可以肆意的炒作和歪曲了。在报道最后再加上一句，在记者求证时，被紫金一口回绝，这是他们惯用的伎俩，我们不要中了陈继良的圈套啊。”

“嗯，你说的有道理，”蒋效化喘了几口气，渐渐平静下来，“你去对付一下他们吧，想想办法，务必把他们摆平。记住，该花的钱就花。”

“好的，那我做事去了，蒋总，您要保重，别气坏了身体，一会儿记着吃药啊。”舒馨说完退出了办公室。

蒋效化打开电脑，正准备浏览一下网络方面的评论，电话铃声便急促的响起。

“效化么？我是刘丽霞。”对面传来一个女人的声音。

“刘、刘主任，你好！”蒋效化暗想不好，一定是刘丽霞看到了网络上陈继良的指责。

“我说效化，你怎么做的工作啊？为什么江工集团这么大的反应？现在网络上面沸沸扬扬，都在说我们湘江省是在贱卖国有资产，刚才还有记者打电话要听我的解释，你让我怎么解释？”

“刘主任，这结果您是知道的啊。这陈继良就是看我们找到合作伙伴不顺眼，他就是想搅局！”蒋效化忿忿地说。

“他一个民营企业，搅不搅局我管不着他！反正现在是骂声一片，这出戏是你唱出来的，现在事情闹大了，你必须好好收场。”刘丽霞也放大了声音，“电话里说不清楚，把你手头工作处理一下，马上给我过来！”

《资本剑客》 第四章（十六）（1）

在湘江省，和平路始终备受人们的关注。在整个现代化的城市格局下，这些古老的建筑已经显得有些格格不入，但经历过风雨的侵蚀和岁月的沧桑依旧伫立在道路的两旁。省政府、省发改委、省经贸委、省国资委等主要的政府部门都集中于此，这些古老的建筑里面的主人们决定着那些金碧辉煌的高楼大厦的建筑速度以及里面主人们的经济命运。

和陈继良的奔驰S600相比，蒋效化的坐骑十分平庸，仅仅是一辆黑色的帕萨特。国有企业的职业经理人在对自己的包装上保持着一份固有的低调。下车出来，蒋效化看到国资委的门前停着一辆熟悉的奥迪A6，他马上知道，董事长池万里也在里面。果然，在刘丽霞的办公室，池万里已经坐在了沙发上。从杯子里面茶水的色度来看，至少添过一次水，看来，池万里到的时间已经不短了。

“效化，就在你来的路上，咱们的省委书记大人亲自打来电话，过问你们的事情。”还没等蒋效化坐稳，刘丽霞劈头盖脸地说。

“都惊动邱书记了？”

刘丽霞讥讽道：“你现在是名人了，铺天盖地都是你的报道，还能瞒得住邱书记？”

“那邱书记有什么指示？”

“你先别管书记大人有什么指示，先说说你这边。你怎么就把事情闹成这样？”

蒋效化一脸委屈，“这不能怪我啊。他陈继良落井下石啊。我们经过评估，合作伙伴没有选他，他就打击报复。刘主任，您可得给我们做主啊！”

刘丽霞阴沉着脸：“你们两个老大哥干的好事，我给你们做什么主！搞得我挨了邱书记一顿训，我该找谁说去？”

池万里插嘴道，“丽霞啊，我看这个事情确实也不能全怪效化。要我说陈继良就是无理取闹！什么事情都往经济安全上面靠，抓媒体的眼球。当初他报的价格就是十五亿，人家瑞星集团累计投入的是三亿美元，比他高不少呢。”

刘丽霞没有给池万里面子，“池老大，你别欺负我算不清数。瑞星集团初始投入是两亿美元，只有你们对赌协议生效才会追加投入一亿，而且那个时候瑞星集团已经拥有了紫金机械百分之四十九的股份，这一个亿只能按一半计算，最多算它投入二点五亿美元。这显然低于陈继良提出的二十五亿人民币。”

蒋效化说：“江工的情况我还是了解一些的。虽然他们在纳斯达克上市融了一些钱，但大部分用于了固定资产投资，从报表看，他们的流动资金有限，一时间根本拿不出这么多钱。况且，他们上市后控制权并不牢固，现在它自己的上市公司在纳斯达克都面临着被并购的可能，哪里还顾得上我们。陈继良就是的瑟一下而已。”

刘丽霞摆摆手，“不管他目的是什么，但现在社会影响已经造成了。过几天省里面就要举行财富论坛，这个陈继良还要作为民营企业代表发言。如果那时候他再给你宣扬几句，你就更出名了。所以，你自己看着办，怎么堵住人家的嘴。”

《资本剑客》 第四章（十六）(2)

蒋效化垂头丧气，“嘴长在他脸上，他要说我有什么办法。”

刘丽霞一听更加不高兴，“你少在这里消极对抗，你处理不好，我就不批你这个方案。”

“这改制又不是为了我自己，不批就不批。”蒋效化咬咬牙顶了一句。

池万里马上制止他：“效化，你这是什么态度。”

刘丽霞一听火了，“蒋效化，你少跟我来这套。我问你，这股权激励条款是怎么回事，不为你自己你为谁？别以为用一套国际经验之类的话，就瞒得了我。”

刘丽霞作为一员女将能够胜任省国资委主任的位置绝非等闲之辈，在斯科尔斯与蒋效化确定的合作条款中包含了股权激励的部分。在下一年度实现八千万的净利润后，如果此后的两年继续保持百分之五十的增长，以蒋效化为代表的管理团队将在紫金机械上市的时候获得百分之五的股权奖励。这是斯科尔斯为了能够最终赢得此次收购而精心设计的条款。正是这个条款最终打动了蒋效化。

听了刘丽霞的质问，蒋效化顿时没了脾气，“刘主任，这股权激励也不是为了我一个人，我也是希望能够给大家一点动力，以此促使我们的管理团队能够带领紫金机械走出目前的困境。”

“怎么，要是没有这个股权激励，你们就走不出这个困境吗？”

“不是，我……”

“你什么你，你别把自己说得那么清高。国有企业股权激励目前是一个非常敏感的话题，很容易让人联想到MBO。陈继良现在还没有抓住这个问题做文章，如果被注意了，你想想会是什么结果？你的改制计划肯定会胎死腹中的。”看到蒋效化不再辩解，刘丽霞的话语也逐渐缓和下来，“行了，蒋效化，国资委对你们的改革是坚决支持的。但你们搞股权激励，我不是很支持，因为现在没有明确的政策界定。也

正因为没有明确界定，所以你们一定要搞的话，我也不反对。但这百分之五的股权，比重是不是合适，你们要仔细斟酌。认购价格，也要重新考虑。至于陈继良那边，我让商会领导做做他的工作。你们双方也要客气点儿，别搞得剑拔弩张似的。我听说人家陈继良登门拜访过你，你可是爱搭不理的，这不行。回头你们主动请人家吃顿饭，大家哈哈一笑，这有什么不好。池老大，到时候你也去。”

“嗯，好，我也去。我也会会那个陈继良。”池万里说。

两个人走后，刘丽霞陷入了深深地思索。池万里曾是自己的老领导，在自己仕途的起步阶段曾给予了莫大的支持。现在，省领导把他安置在紫金集团，基本意味着他政治生命的也就到此为止了。而蒋效化虽然比池万里年轻几岁，但无论是开拓精神和进取心都和那些冲劲儿十足的年轻人无法同日而语。现在设计出来这种股权激励条款更是明目张胆地为自己的未来做打算。他身上已然没有了老一代紫金人创业的豪迈激情。本来，刘丽霞打算保持改制前后管理团队的稳定，但现在，她的内心深处已经有了一丝踌躇。可是不用蒋效化又用谁呢？刘丽霞忽然想到柳骏，或许这个“海龟”将会是一匹凭空杀出的黑马。

《资本剑客》 第四章（十七） (1)

湘江大学依山傍水，景色宜人。夜晚时分，校园里并没有喧嚣的市中心那般灯火通明。然而，莘莘学子们在追寻着他们的理想，他们将校园装点得格外明亮。谭厚祖就住在校园里面的教授楼中，一套二居室的偏单，不过七、八十平米。以他的资历，如果在沿海发达城市的高校里面，住一套宽敞的三居室是不成问题的。然而，在金融、学术两界呼风唤雨、德高望重的谭老爷子对这类小事并不在意。

“老师，果然不出您的所料，紫金最终选择了美国佬，而陈继良也以这样一种非常极端的方式进行抗争。看来，这场好戏才刚刚开始。”楚明达刚一进门，就忙不迭地叫嚷起来。

“光看戏可不行啊，别忘了你是演员，不是观众。老头子我才是观众。”谭厚祖慢悠悠地说，“我还在琢磨，陈继良会用什么办法对付蒋效化，没想到使出了这一招。这博客到底是个什么玩艺儿我还真是搞不懂，怎么比报纸的影响还要大。看来，新经济并不只是名称上的变化，网络真的可以带来实质性的改变。我老头子落伍了。”

楚明达奉承道：“老师，您不要这么谦虚么！这些雕虫小技哪里逃脱得了您的法眼啊。我要是演员，您可不能当观众，您就是我的导演啊。”

“你精得跟个猴儿似的，还用得着我做导演么？说说看，你在纳斯达克吃了多少江工科技？”

楚明达笑道，“哈哈，托老师的福，我在七至九美元的位置买入了八百万股，现在这支股票的流动性已经非常低了，每天成交也就是一千来手。我大致测算了一下，江工科技的持股结构是这样的，它的总股本是一点八亿股，大股东江工集团持有百分之三十五，那就是六千三百万股，瑞星集团持有百分之十点五就是一千九百万股，已经位列第二大股东；上市的时候两个战略投资者分别持有一千八百万和一千万股保持着第三、和第四大股东的位置，我持有八百万股排在第五

位。我的朋友和我讲，陈继良找到郝丹阳希望他持有部分股权，但郝丹阳毕竟实力有限，现在持有着大概四百万股左右。”

“有意思，也就是说，现在江工科技有百分之六七十的筹码掌握在你们几个股东的手上了。现在股价到多少了？”

“十一美元。”

《资本剑客》 第四章（十七）(2)

“哦，涨得挺快啊。这么说，你们几个都赚钱了？按照江工集团的公告，将增持不超过百分之十五的股权，这样一来，岂不是要让陈继良买单？”谭厚祖故意问。

“我估计他也就是雷声大、雨点小。能增持一、两个百分点就不错了。他要真的想并购紫金机械，哪里还有钱来增持自己的股份啊。”楚明达说。

“我看这个倒不一定。陈继良再想吞掉紫金，也不会看着自己的公司被人家收购而不去理会的。不过，现在江工科技的股权结构很有意思，是一个很脆弱的平衡。任何一方出现大动作都会导致整个局势的逆转。陈继良聪明得很，虽然找了郝丹阳帮忙，但未必就敢把宝全压在他一个人身上。我看，是你和陈继良摊牌的时候了。”

送走了楚明达，谭厚祖自己也在琢磨，陈继良这一招是否会引起政府的关注。虽然现在是市场经济，但对于涉及经济安全之类的话题还是会触动某些人紧张的神经。虽然紫金机械的主要产品用于民用机械，并不太多涉及军工领域，危及国家安全的提法的确有些夸大了，但机械产业在国民经济中的地位确实不同一般，明年就要进入“十一五”了，固定资产投资增速必然加速，机械行业很可能有非常不错的表现，紫金机械实现全面扭亏完全在情理之中。外国人真的是在捡便宜货啊。看来，是时候帮帮自己的学生了，谭厚祖心想。

对于自己的博客引发的连锁反应，陈继良颇有几分得意和欣赏的味道。他在想，将blog翻译成博客的确是非常精彩的一种译法，准确到位。然而，博客的精髓却在于把这两个字倒着念，博客其实等于刻薄。只有刻薄的博客才会引起人们的关注。接下来的几天，陈继良继续在博客上撰写文章，详细分析了紫金机械的战略地位、资产价值以及后续影响，甚至还指出紫金存在财务造假和隐瞒利润的问题。他的核心观点认为，紫金机械在行业中占据着相当重要的地位，战略价

值、无形资产、品牌价值等被严重低估，不仅是国有资产贱卖，而且是大甩卖。国有资产被贱卖的罪名是谁也承担不起的，就是省国资委也不得不重新慎重考虑这笔交易。

与此同时，陈继良也有一丝顾虑，即使自己能够暂时阻止紫金被外资并购，但经过媒体的大肆炒作后，紫金机械的股权价值将被重估，很可能会比现在大幅提升。果真如此的话，到时候自己恐怕也没有力量单独吃下。虽然在博客里说出愿意拿二十五亿元参股紫金的大话，想想如果真的兑现，还真有点儿困难，看来必须借助外部的力量。谁能帮自己一把呢？陈继良自然想到湘江资本三剑客。郝丹阳么？他已经持有了自己的部分股权，不能再壮大它的实力了。林义荣？也不行，中国券商的眼光短期而又急功近利，他只关心江工能不能早点儿回归A股，整体上市。楚明达？这倒是一个有实力的家伙，不过一直没打过什么交道。唉，算了，还是走一步看一步吧。

《资本剑客》 第四章（十八）（1）

刘丽霞的谈话并没有改变蒋效化和陈继良剑拔弩张的局面。看到陈继良继续在博客中抨击紫金机械的改制，蒋效化指挥公司的写手以“紫金员工”的名义也在网络上建立博客，逐一对陈继良的论调进行反击。双方你来我往，一时间成了财经传媒的热点话题。直到省里面一年一度的重头戏财富论坛召开之际，双方的口水战一直没有中止。

不过，陈继良还是受到了来自有关方面的压力。湘江省商会会长杜云飞亲自来做陈继良的工作。杜云飞也是省内老一辈的商界名家，“云飞铝业”的品牌在全国也颇为响亮，因此，年过半百的杜云飞备受青年企业家们的尊重。

财富论坛是湘江省政府举办的大型商业论坛，给省内外企业界创造了一个沟通与交流的平台。这次财富论坛，杜云飞和陈继良都是不可缺少的嘉宾。大会开幕之前，杜云飞特意找到陈继良，“我虽然是国企老板，但我很佩服你们这些民营企业家。我希望你让步，倒不是说你们民营企业怕他们，现在的政策是鼓励民营企业做大做强，你们没什么好怕的，但你要顾全大局么，不要让别有用心的人说你破坏团结。咱们的韩毅副省长和国资委的刘主任也跟我打了招呼，让我这个商会会长劝劝你。我看风物还宜放远量，这次你就放过他们一马吧。”

陈继良知道自己已经没有办法改变瑞星并购紫金机械的结局，索性顺心推舟，答应杜云飞不再批判紫金机械的改制。

韩毅副省长致了开幕词。上午的主题是资本市场与企业融资。韩毅、陈继良、林义荣和谈厚祖分别作为政府官员、海外上市公司、证券公司和学术界的代表做了主题演讲。

韩毅的演讲中规中矩，主要是鼓励省内的优秀企业要积极利用资本市场做大做强。

至于陈继良，在演讲中也没有再就紫金的事情发表评论，仅仅就民营企业的生存环境和政策空间作了阐述。陈继良希望，民营企业能

够拥有与国有企业同等的竞争环境和政策支持。

湘江资本三剑客中只有林义荣出席了论坛。湘江证券在股权分置改革的进程中已经担任了省内三家上市公司的保荐机构。林义荣呼吁，省内优质企业应当借助资本市场的力量做大做强，这样才能够走出湘江，与国内外对手展开竞争。作为创新券商，湘江证券也会积极探索和开展创新业务，为湘江省的经济发展做出贡献。总之是这一类的套话。

论坛中另一个备受关注的演讲者就是湘江大学金融学院的教授谭厚祖。谭厚祖指出国内资本市场发展陷入困境的内部和外部原因，同时，他以非常前瞻性的眼光指出股权分置改革将会让中国资本市场走出困境，迎来一轮新的发展周期，“所以，我主张我们省的企业家们，你们要做好准备，准备迎接资本市场一轮惊人的浪潮。并购重组能够加快企业的扩张步伐。但现在，由于中国股票市场的低迷，上市公司的股权价值被明显的低估。一方面，这给优势企业扩张提供了绝好的时机，另一方面，也给虎视眈眈的国际资本提供了可乘之机。因此，我们必须从两方面加以思考。在国际资本市场中，以私募股权投资基金为代表的金融大鳄无时无刻不在寻觅着它们的猎物，而在我国，私募股权基金才刚刚起步，在与国际资本的对决中显然处于不利的地位。对于我们的优质企业而言，一方面，要充分警惕这些国际金融大鳄的突然袭击，另一方面，在并购行为中，也应该重视与我国本土金融资本的合作，开阔我们的视野。不要让凯雷、黑石垄断我们市场，国内包括我们湘江省也有一些搞股权投资的基金么，我看应该好好扶植一下子。”很显然，谭厚祖在为自己的学生楚明达摇旗呐喊。

谭厚祖的演讲引起了刘丽霞的注意，刘丽霞也出席了这次论坛，不过她的演讲安排在了次日进行。刘丽霞觉得这位老先生的这番表态和前不久自己与他通话时候的态度有不少的出入。

论坛要开连续开两天，下午的话题是新经济与可持续发展。半场后的茶歇间隙，刘丽霞找准机会走到陈继良面前，主动和他搭讪，“您

好，陈总，久仰您的大名，我是省国资委的刘丽霞。”

“您好，刘主任。”陈继良当然知道这位有名的女官员，不过刘丽霞主动示意还是让他感觉有些意外，虽然不愿意和国资部门打交道，但碍于面子，还是敷衍了一句，“很高兴能够认识您。”

“我觉得您上午讲得很好，对我启发很大。其实，民营企业的崛起对国有企业来说，既是挑战，也是机遇么。就像您说的，会出现鲶鱼效应。”

陈继良心想，你要是真的那么认为的话也就不会千方百计的阻挠我们并购紫金机械了，于是讥讽道：“是啊，咱们省的国企都是鲨鱼，我一条鲶鱼进来，能保住命就算是不错的了。”

“陈总玩笑了。”刘丽霞知道陈继良话中有话，“这些天，我看了陈总在博客里面的文章，我知道你对我们是有些意见的。我看，下面的演讲也没啥意思，咱姐俩儿出去走走吧。”

“难得刘主任有这么高的雅兴，继良当然要奉陪了。”

《资本剑客》 第四章（十八）（2）

“那好，走吧。”刘丽霞兴冲冲地向外走去，“对了，你别喊我主任，喊我霞姐吧。”

陈继良谦虚道：“这我可不敢。”

“这有什么，你是大牌的民营企业家，我又不是你领导，让你喊我姐已经占你便宜了。”刘丽霞今年刚满四十岁，虽然青春已经逐渐从这位人到中年的女性身上逝去，但果敢、率性、洒脱、飘逸的处事风格让她保持着一份成熟女性的魅力。比起年少不经事的少女来说，这种成熟的魅力更加迷人。

刘丽霞拍了拍陈继良的肩膀，两个人并肩走出了宾馆。

“我来过这个度假村，我熟悉这里的路。左边是情侣花园，右边是燕鸣湖。你看我们往哪走啊？”刘丽霞问道。

“霞姐你饶了我吧，我可不敢和你去情侣花园，至少白天不敢。”陈继良嗫嚅道，平时风光霸气的他已经被刘丽霞“收拾”得没了脾气。也许是刘丽霞的亲和力让陈继良感觉很舒服，他已经逐渐放下了心中的戒备。

刘丽霞想想也有道理：“那好，听你的，我们就去燕鸣湖畔走走。”

燕鸣湖是这个度假村的八景之一，碧绿的湖水洋溢着几许波澜，几只野鸭悠闲地在水面上游荡。

“继良弟弟，说实话我挺佩服你的，短短几年的时间，江工集团就能发展到今天这一步，不容易啊。如果我们的国有企业能够多一些你们这样的企业家，我也能少操点儿心啊。”

“霞姐过奖了，其实在我看来，蒋效化是一个很厉害的对手。”

“你别奉承他了。”刘丽霞毫不客气的说，“蒋效化要是有你一半能耐，我也不至于这么费劲儿。”

陈继良轻轻一笑：“霞姐你太过讲了，如果他不是在国企而是在民营企业当老总的话，我相信他会更加厉害。”

“我听懂了你的话。你是在说，我们国有企业的机制不但限制企业的发展，也限制了企业里面的管理者和员工的发展。”

“我可不敢这么说啊。”

刘丽霞想想说：“这个，应该这么说，效化同志年轻的时候，或许还是有些魄力了。可现在市场变化太快，他有些跟不上趟，力不从心了。”

“还有，你们包袱太重，查不多一万名员工，这怎么行，必须要减员，减员才能增效！”

这句话引起了刘丽霞的警惕，保持员工队伍的稳定是她在紫金改制这个问题上始终坚守的底线，不过，她想了想还是问道：“继良老弟，跟姐姐说实话，如果让你来经营紫金，你有信心让它摆脱现在的困境么？”

“我要是没信心，我能拿二十五个亿去换紫金的股权么？可霞姐你不信任我啊。”

“不是我不信任你，紫金机械的董事会做了这么个决定，我也不好直接干预么！看在姐姐的面子上，别在你的博客里面难为他们了，你放心，以后的路还长，我一定还你一个公道。”刘丽霞说完冲陈继良一笑，那是一种成熟、睿智的女人独有的微笑，这种微笑让陈继良不由得有一丝心潮荡漾，飘飘然起来。但飘然之间，他依然没有忘记，自己面对的是一位正厅级的官员，这种感觉心潮荡漾的感觉只是瞬间而已。

不过，陈继良从刘丽霞的言语之间似乎嗅到了什么味道，心中又燃起了希望，“有霞姐这句话我就放心了。希望明年的这个时候，我们还能在这里一起散步。”

《资本剑客》 第四章（十九）（1）

就在省财富论坛召开的同时，紫金机械也在紧锣密鼓地加快改制的步伐。在一片争议声中，蒋效化与斯科尔斯又一次进行了会面。蒋效化对这次会面表现得十分低调，双方在公司的接待室中草草展开。

“斯科尔斯先生，你也看到了，我们的初步方案公告之后，社会反响很大。在中国，什么事情如果和政治联系起来就比较麻烦了。你也看到了，江工集团那方面表现得十分强势。他现在提出要用二十五亿人民币参与并购，所以，如果你不提高价格的话，我很难向国资委交待。”

斯科尔斯不以为然道：“这不可能的，我很清楚他的实力，拿出十五个亿可以，拿出二十五个亿他根本办不到，他这是在吹牛。”

“斯科尔斯先生，陈继良是我的老对手了，我很清楚他的性格。如果他听到你刚才的一番话，一定会想尽一切办法拿出着二十五个亿的。你知道，他们在你们国家的纳斯达克市场上募集了几个亿的美元，这笔钱肯定没有花完。即使投入到了生产方面，他还可以借助社会上的方方面面的力量去筹资。除了银行外，现在中国也已经有了各式各样的财务公司和投资基金，他们会想很多的办法给他融资的。”蒋效化喝了口水，接着说道，“说老实话，我当然不打算让陈继良参股进来，一山容不得二虎么！所以，斯科尔斯先生，我还是希望你能够再做出一些让步，我可以在别的方面补偿你，大家是合作伙伴，好商量嘛。”

斯科尔斯沉吟片刻，“好吧，既然我的介入引起了你们政府部门的注意，令他们如此不快，我只好再让一步。这样吧，我把初次股权受让价格提高到二点二亿美元。但是，蒋先生，我们的对赌协议也要改一改。在我们的对赌协议中，必须提高你们的利润承诺。只有在零六年、零七年两年紫金机械实现净利润分别达到一点二亿元人民币和一点八亿元人民币，才会触发瑞星集团追加投资的条款。”

“这，这对我们要求太高了吧？”蒋效化有些犹豫。

“没有办法。我也知道这很困难，但如果你们不能实现这样的利润，继续追加投入也没有意义。蒋先生，你好好考虑下吧。”

“这对我们的确是个考验。好吧，我答应你。”蒋效化皱皱眉头，咬咬牙说道。

“对于股权激励条款，你们的国资部门又是怎样表态的？”斯科尔斯继续问。

蒋效化刚要回答，桌上的电话铃急促的响起。

“我是蒋效化……嗯，这个问题你和我们的董秘舒馨联系一下好吧……我没有什么可以回答你的……他是胡说八道……我告诉你，国有企业就没有人造假！国有企业造假成本是很高的！就这样吧，我还要开会！”蒋效化不耐烦地挂掉了电话。

“蒋总，又是那些记者？”旁边的舒馨说道。

“嗯，这帮记者，就喜欢炒这些东西。媒体关系这块，你要好好处理一下，该请吃饭的请吃饭，该发红包的发红包。”蒋效化转向斯科尔斯，“我们说到哪了？”

斯科尔斯耸耸肩，“股权激励。蒋先生，关于中国的国有企业没有人造假的说法很有意思。您真的这样认为吗？”

“嗯，我们不说这个，接着讨论股权激励。这个你放心。我们的董事长池万里同意了股权激励方案，我们的国资委主任虽然很关切，但并没有提出否定意见，不过，她觉得百分之五的比例有点儿高，那就四点五好了。”

“嗯，好吧。不过，蒋总，对于管理团队的股权激励条款，也要将下一年度的盈利标准提高到一点二亿元人民币，此后两年保持百分之五十的增长。”

“斯科尔斯先生，零七年我们达到百分之五十的增长我还是有信心，不过你要我零八年再增长百分之五十，那就要到二点七亿元人民币了。这个是不是有点儿太难为我们了？”

“没有办法。既然你们执意要求瑞星提高股权交易价格，我们只能提高相应的标准。蒋先生，你要清楚，只有瑞星集团才会充分考虑到你们经营团队的利益。”

《资本剑客》 第四章（十九）（2）

“好吧，斯科尔斯先生，紫金人是不会让你们失望的。希望我们合作愉快！”

送走斯科尔斯，副总经理齐淼凑了过来：“蒋总，要求我们明年实现一亿二的利润啊，这压力太大了。”

“你说你能不能争点儿气啊？还好意思跟我说！”蒋效化一肚子的火正愁没地方发泄，“你说你一个抓生产的副总经理，你这两年搞什么了？你看看你弄出来的产品，什么玩意儿，拿到市场上没人要。我告诉你，技改方面要是再拿不出什么像样的主意，我看你就甭干了。去去去，该干什么干什么去！”

齐淼讨了个没趣，灰溜溜地退了出去，一边走一边想自己虽然是分管生产的副总，可大事情不都是你蒋效化说了算么。如果早点按照我的方案进口德国的设备，公司又怎么会是这种状况呢？

“舒馨，你去约一下湘江证券的林义荣，看看什么时候有空见面。噢，叫他们的投行部经理一起过来。另外，把这次的修改材料准备好，下周一我要给国资委那边看。”蒋效化缓和了一下语气，对舒馨说。

林义荣还在度假村参加财富论坛，听到蒋效化邀请便提前赶回了市区。蒋效化将最新的局势告诉了林义荣，向他征求对策。林义荣思考一番说道：“你们的合作条款中有没有对今年的利润做出规定。比如亏损额不得超过某个数字？”

“这倒没有。”蒋效化回答。

“那不就好办了！你们在今年年末把能提的坏账都提掉，能卸的包袱都卸掉，有些利润可以留到下个报告期。这样，你今年可能会交出一个巨亏的年度财务报告，不过没关系，你可以把责任推到宏观调控和结构调整上面。你的包袱没了，明年自然可以实现增长。”

蒋效化犹豫了一下：“这我倒是想过，不过就怕国资委那边不好交代。”

“你要和池董事长好好谋划一下，你的紫金机械和紫金集团之间搞一些关联交易，把亏损放在紫金机械，把利润转移到集团。虽然你的紫金机械巨亏，但是集团未必会也是巨亏，说不定还能盈利。对于国资委来说，也支持你这样的做法。只要集团盈利就问题不大，而且也免得洋鬼子占了便宜。。”

“恐怕也只有这样了。”蒋效化摇摇头，“不过，会不会被斯科尔斯那个老狐狸发现啊！”

“你放心，交给我林义荣好了。我一定不会让这帮洋鬼子发现任何破绽”

“那就好，那就好。”蒋效化喃喃道，一幅心事重重的样子。

“对了，效化，今天我参加省里面财富论坛的时候，看见咱们省国资委的刘主任在和陈继良交谈。看上去，两个人很熟啊。你说他们怎么搞到一起了，这里面不会有什么问题吧？”

“唉，要是那样，就更麻烦了。”蒋效化叹了口气。“你说这个女人也是，她是不是更年期啊，当的是国资委的家，怎么能胳膊肘总往外拐，向着这帮暴发户呢！”

林义荣哈哈大笑：“蒋总，人家刘主任年方四十，就更年期了，要更年期也得咱们两个更年期啊。”

“我蒋效化为紫金奋斗了三十年，没有功劳也有苦劳吧！怎么就横看竖看我不顺眼，把我逼急了，我找韩副省长评理去！”

“蒋总，我，我什么都没听见。”林义荣笑了笑，没有再继续说什么。

《资本剑客》 第四章（二十）（1）

一双静如秋水的清眸，一头自然乌黑的秀发，一种彻彻底底的美丽。

舒馨和袁鸣山的交往没有因为两家企业的争执而改变。其实，这也是双方领军人物的默契所在。舒馨是那种比较大方的女性，游刃有余地游走在合作伙伴和企业客户之间，给老气横秋的紫金机械增添了不少的亮色，这也是蒋效化愿意带着舒馨出席各种社交场合的重要原因。袁鸣山是陈继良的得力助手，平时的应酬和社交自然也少不了。两个人各有两个人的事业，坐在一起聊天的时间真的很少。这个周末，两个人都没有什么要紧的事情去做，终于有机会聚在一起过一个轻松的周末。

从恋爱的角度来说，两个人已经算是“高龄”了，对比其那些校园里的半熟男女，似乎少了些卿卿我我的激情，多了些实实在在的生活。在步行街上，两人并排走着，舒馨把头歪过来，靠在袁鸣山的肩膀上，“鸣山，我们好久没有一起过周末了。”舒馨诡异地笑笑说，“想我没？”

“想，可把我想坏了。”袁鸣山连忙回答，手臂搭在舒馨的肩头，“要说咱们两个可真不容易，每次见面搞得跟政治谈判似的。不是蒋效化给你派任务就是陈继良让我捎个话。唉，搞得咱们啊，都没有属于自己的生活了。”

“你也别太郁闷了。咱们这叫各为其主。工作是工作，我们是我们。”舒馨幸福地说，“鸣山，别老想着工作了，今天专心陪我逛商场吧。”

“行。你老人家发话了，我敢不听么，走吧。”

女人购物是享受，男人购物是忍受。尤其是舒馨这样的逛街狂人，几个小时下来，两个人已经逛遍了几个主要的百货商场。提着大

包小包跟在后面的袁鸣山已经感觉到腰酸腿疼。终于，袁鸣山忍不住说，“舒馨，咱们歇歇吧。你真不累啊？”

“哈哈，你说你才三十出头，怎么体力这么差！那边有个星巴克，我们去喝点咖啡吧。”

“好啊。我的生命中有三样东西，一天没有心里都受不了，一个是烟，一个就是咖啡。”袁鸣山说。

舒馨问：“那还有一样是什么？”

袁鸣山刮了刮舒心的鼻子：“你呗！”

“哼，把我和这两样东西并列，讨厌！”舒馨嘴上说道，心里却挺美，“我们进去吧。”

星巴克咖啡厅的布置风格结合了现代而又高雅的元素，悠扬的背景音乐让里面的每一位客人可以静下心来细细品味咖啡的味道。袁鸣山要了一杯拿铁咖啡，舒馨要了一杯卡布奇诺，两个人坐在靠在窗边的位置上。

“舒馨，有没有想过换个工作？”袁鸣山冷不丁地问道。

《资本剑客》第四章（二十）(2)

舒馨一愣：“现在紫金正在改制的节骨眼上，我们忙得不可开交。为什么要换工作啊？”

袁鸣山耐心地解释：“紫金是个老国企了，这么多年积累了不少伤病，不是一时半会儿能治得好的。瑞星这种私募股权投资基金着眼的是今后这部分股权的交易价值，在经营上帮不了你们。所以说，这次改制救不了紫金。你还是为自己的未来考虑考虑吧。不如来我们江工，我跟陈总说说，让你做上市公司的董秘，过来帮帮我们吧。”

舒馨摇摇头：“算了吧。我觉得我们现在挺好，一个星期才能见一次面大家还能有点儿盼头，我要到了你们公司，一点儿距离都没有。俩人天天见面，多烦啊。再说了，其实蒋总这个人虽说岁数大了，思想有些保守，开拓精神或许没有你们强，而且在改制方面可能也有些私心，但他对我们身边的人还是不错的。尤其对我，还是很信任的。将来，如果紫金也上市了，我还想大干一场呢。”

“你这家伙，还是个小官迷。”袁鸣山说，“我也看得出来，在企业家里面，蒋效化属于那种比较讲义气的江湖派。这一点，其实和我们陈总挺像的。陈总这个人，经营上有一套，对员工也非常好，要说缺点，就是在生活作风方面比较随意。悄悄地说，吃喝嫖赌，基本占全了。当然，你们国企很在乎这些，但对于民营企业来说，这不算什么。”

“你说咱们两个，见面就八卦，而且还八咱们的大老板！”不过，舒馨还是忍不住接着问，“听说他以前的老婆很漂亮？”

“是啊。”袁鸣山叹了口气，“当初他们两个人一起创业，可以说是患难之交。可后来，陈继良有钱了，心也就变了。”

“就是那个叫林菲儿的女人吧。”舒馨说，“她现在去哪里了？”

陈继良摇摇头：“从他们分手后，我再也没有见过林菲儿。不过，听朋友说他好像还在湘江，并没有离开。”

舒馨感慨道：“一个女人，孤零零的，好可怜啊。袁鸣山，将来你要有钱了，会不会变坏啊？”

袁鸣山吓了一跳，看到舒馨只是开玩笑，这才恢复了平静，“你说呢？”

“嗯，你要是敢变坏，我就揍你。”舒馨攥起小小的拳头。

“好，你就揍我。”袁鸣山重复道。

“谅你也不敢。”舒馨笑笑，“对了，你刚才说陈继良吃喝嫖赌都占全了。嫖我就不问了。赌这方面，听说你们陈总是拉斯维加斯的常客？”

“是啊，拉斯维加斯、澳门，他都经常光顾。光我知道，他输掉的钱就有这个数。”袁鸣山伸出一个巴掌。

“五十万？”

“真没见过世面，你当我们陈总是要饭的啊。”

舒馨吃惊地问：“五百万？”

袁鸣山点点头。

舒馨叹了口气：“这么多啊，陈继良这个家伙真有钱。”

袁鸣山不紧不慢地喝了口咖啡，看了看已经愕然的舒馨，缓缓地吐出两个字：“美元！”

《资本剑客》 第五章（二十一）（1）

看到修改之后的协议，刘丽霞叹了口气：“效化，看得出你也尽力了。两千万美元，那就是说瑞星集团多出了一个多亿，股权激励的门槛也提高了，而且比例也降低了，这很好，国企老总还是要低调一点么！我说过，你们有董事会，董事会要代表股东的权益。我没有什么意见了，我再向邱书记和韩副省长汇报一下。如果没有问题，按这个方案办吧，跟美国人打交道，就是不能客气。你也别怪陈继良了，不管怎么说，他还是多给你们争取了一个多亿么？”

“明白，明白。”蒋效化连忙点点头。

“你们在协议上写明未来业绩分别实现一点二亿、一点八亿、二点七亿。这对你们压力是非常大的。另外，你这里面并没有提今年的业绩会是多少。你给我交个底吧，今年形势怎么样？”

蒋效化不得不佩服刘丽霞对财务方面的敏感，只好回答：“今年可能还会继续亏损。不过，我们今年做亏一些，把包袱卸掉，也为明年提升打个好基础么？”

刘丽霞冷笑一声：“哼，你的算盘我还不知道。不过，小聪明也要有个限度，瑞星是美国公司，和它们合作，要懂得国际游戏规则，小心吃亏。等我跟邱书记请示完了，就按照这个材料上报商务部吧。等商务部批下来，我心里的石头也就落地了。”

“那是。刘主任，我们下一步就着手准备签署协议了。到时候，您务必要出席啊。”

“我会去的。省里面的领导我看还是请下韩副省长吧。听说你跟韩副省长私交很好？”

蒋效化一惊，心想这个刘丽霞确实了得，难道那天自己失口和林义荣的交谈传到了刘丽霞的耳朵里？此时，蒋效化来不及琢磨太多，只觉得这个事情既然刘丽霞当面提起，就说明对此已经有了几分关注，想想只好实话实说：“是这样的，那还是王春明当厂长的时候，韩

副省长曾经在紫金机械做过一段时间的车间主任，那时候我是他的老兵，后来，他就被调到当时的省经委去了，我就接了他的班，继续当这个车间主任。大概已经过去了二十多年了吧，您不提起，我还真是快忘记了。”

刘丽霞讥讽道：“给副省长大人当兵，那是多风光的事情。除非你脑子坏掉了，否则怎么可能忘记了。既然是你的老领导，那就由你直接约请韩副省长吧。”

“这不大好吧？”

“有什么不好的，你不用多想，顺便向韩副省长汇报一下紫金的改制情况，听听他的意见。”

“那好，那好，您看是不是还请请省里面的其他领导？”

刘丽霞毫不犹豫的回答：“不用了。韩副省长分管工业，这块归他管。另外，社会上对你们的议论很多，我看就不要请邱书记了，那也太给美国人面子了，难免有人会做文章。”

送走蒋效化，刘丽霞心想，如果紫金机械的业绩真的能够在明年走出低谷，实现盈利，让他们拿点儿股份就拿点吧。不管怎么说，这个同志还是很讲政治的，保持员工稳定、维护紫金品牌这些大的方向都没有什么差错。换了陈继良这样的资本大鳄，可能为了追求利益不惜一切代价，裁员是一定的了。如果有百分之三百的利润，他敢于铤而走险，践踏人间的一切法律。这样的人，做国企老总，恐怕还是不大合适。看来，鱼和熊掌真的是不可兼得啊。要发挥民营企业的积极性和对资本和利润的敏感嗅觉，但同时，又要有所控制，否则就会成为从潘多拉魔盒中逃出来的妖怪。

商务部的批文很快拿到。然而，社会上对此的争论并没有结束。此后，美国另一家私募股权投资基金凯雷集团就打算并购中国另一家机械行业的龙头上市公司，引起了国内有识之士的警觉。此后，类似这样的并购行为，政府的把关更加严格。当然，这些都是后话，与紫金无关。

《资本剑客》 第五章（二十一）(2)

紫金机械的改制签约仪式和招待酒会在云天大酒店举行，除了紫金和瑞星双方外，来自兄弟企业的代表、政府部门以及国内数十家新闻媒体的记者出席了大会。陈继良并没有出席改制大会。紫金机械董事长池万里和瑞星集团总经理斯科尔斯签订了股权转让协议。副省长韩毅就紫金的重组改制发表了讲话，称赞这是国有企业改制的一次重要探索，为省内其他工业企业重组树立了标杆和榜样。解放思想、引入外资是一条积极、可行的路径。在韩毅的讲话中，并没有提到陈继良和他的博客。

然而，还是有几个记者围着蒋效化询问不停，甚至有记者问道陈继良在博客中对紫金改制的质疑，蒋效化一怒之下走上演讲台来了一番慷慨激昂的陈词。面对蒋效化的表演，池万里、刘丽霞、斯科尔斯感触当然不同。作为副省长的韩毅本想讲完话便离去，不再参加后面的酒会。然而，看到了蒋效化激动地表现，他决定留下来，一方面为老部下壮壮声势，另一方面也想对紫金的团队有一个更加深入的了解。

在酒会的主桌上，坐了韩毅、刘丽霞、斯科尔斯、池万里、蒋效化、齐淼、舒馨还有瑞星集团的另两个老外。韩毅在谈话中充分赞扬了蒋效化的工作，“要我说啊，效化你们的思路很对，引入国际投资者，让紫金走向国际么。有些人喜欢危言耸听，我看不必理睬。改革的道路上，总会有一些绊脚石。把它们搬开就是了。你刚才说什么判刑、坐牢，真是越说越离谱了，工作要好好干，不许闹情绪啊。”

刘丽霞知道蒋效化一定和韩毅谈了些关于陈继良的事情，便顺水推舟道：“效化，我批评过你，也是想敲打敲打你。做企业和运动员比赛一样，要在战略上藐视对手，战术上重视对手，面子上尊重对手。有竞争是好事，在竞争中才能做大做强。在垄断下出不了高效率的企业。过去紫金一直是处于垄断地位，没有对手，所以发展得不快，我

看，现在市场把你们逼急了，一下子把你们的潜能给逼出来了，这不也挺好么！”

“是，刘主任，我明白。”蒋效化答道。

斯科尔斯偏偏也在这个时候凑热闹：“刘主任，我经常听蒋先生提到您。在我的想象中，一直以为您是一个很严厉的领导。没想到，是一位这么精明、漂亮又有魅力的女性。认识您是我的荣幸。”

平时斯科尔斯都是和舒馨打情骂俏，现在刘丽霞在旁边，斯科尔斯便把枪口转向到刘丽霞这边。这让一旁的舒馨感到有些不爽，至于为什么不爽，舒馨心里也不清楚。自己爱的是袁鸣山，明明只是“色诱”一下斯科尔斯，可还是很不爽。也许妒嫉是女人的天性吧。

刘丽霞正在想外国佬真是狗嘴吐不出象牙的时候，韩毅已经哈哈一笑：“斯科尔斯先生，怎么，看上我们的女干部了？我告诉你，这可是我们省政府的首屈一指的女将。连我都得让她三分，难道你没领教她的利害么！”

斯科尔斯耸耸肩膀，“为了和刘主任一起共进晚餐，足足让我多出了几千万美元。”

“哦？”韩毅终于有些明白过来。虽然刘丽霞不喜欢瑞星集团，但利用陈继良的博客事件作为筹码，为了国有资产保值尽到了责任，在这一点上，显然要比蒋效化高明，“要是这样的话，刘主任你可要多和斯科尔斯多吃几顿饭啊。”

在一阵笑声中气氛逐渐升温，方才因为记者提问引起的不快已经逐渐散去。

《资本剑客》 第五章（二十二）（1）

酒过三巡，已经是晚上八点半，韩毅副省长看看自己的手表，又看看蒋效化，蒋效化马上心领神会，“紫金的事情总算是尘埃落定了。今天大家都很高兴，咱们是不是就到这儿。”

韩毅说：“效化，外国朋友这边你们好好安排一下，我和刘主任还有老池我们吃饱了要走一走，消化消化，你不用管我们了。斯科尔斯先生，你要是想单独约请我们刘主任只能下次了。”

斯科尔斯笑了笑，伸出手指做了一个“OK”的动作。

蒋效化知道几个领导的谈话很可能会决定自己未来的命运，可老上司韩毅并没有叫自己一起，他当然不好凑上去，只好和这些领导们握手告别。

几个人走出酒店，韩毅说：“刘主任，你坐我的车吧，你看人家老池坐的是奥迪，叫你也换辆车，你还总舍不得。”

刘丽霞笑笑：“是啊，人家老池是董事长、咱们省有名的大老板，我哪里敢和池老大比啊。再说了，我这辆桑塔纳2000坐了都快四年了，习惯了，做进口车不舒服。”

“行了，你也甭在我这显摆你的清廉作风了，坐我的红旗吧，红旗也是国产的。老池，我们到江边走走吧。”

池万里心领神会地说：“好啊，你们开道，我在后面跟着。”

刘丽霞当然知道，韩毅叫她上自己的车是希望这十五分钟的车程能够让两个人有时间单独地交谈。果然，上车不久，韩毅便问道：“丽霞啊，说说看，对这次紫金机械的改制结果，你到底怎么看？”

刘丽霞回答说：“我觉得目前的方案还是不错的。我个人认为，瑞星集团开出的这个价格算是比较公道了，当然它们并不是工程机械领域的企业，只是一个资本运作的高手。他们做大紫金机械的目的是为了以后卖一个更好的价钱。不过，这并不代表它们不具备实业管理的

经验，实际上，瑞星集团有过很多帮助目标对象改善业绩的成功案例。”

韩毅回答：“我看这也没什么不好。它如果想买个好价钱，就必须把企业做大做强么。企业做大做强了，这国有资产不也就能够实现增值了么！对了，我看这里面还有对赌协议和股权激励的条款，而且要求还不低哩！你觉得蒋效化有这个本事么？”

刘丽霞揣摩着韩毅的话，毕竟蒋效化是他的老部下：“我觉得难度不小，不过毕竟这两年机械行业的周期性低谷。如果明年经济形势改善的话，以紫金的基础，还是比较有希望达到对赌协议规定的盈利目标的。而且，看效化同志的态度，好像是挺有信心的哩。”

“说实话，我这心里也没有底啊。我年轻的时候，也在这紫金干过，那个时候还是紫金机械厂。我对紫金的情况还是比较了解的，这些年积累的麻烦挺大。蒋效化在位这么多年，我承认他有苦劳，但正像他自己说的那样，只有苦劳，功劳不大。”韩毅说道，“丽霞，我跟你说得再明白点，机械产业是咱们省的一大支柱产业，我们在政府工作报告里面也提出过，鼓励包括民营资本在内的各种资金介入到这一领域。但是，在整个机械产业的布局中，省里非常希望紫金能够全面超越江工集团，占据领袖地位，而不是像现在这样明显落后于江工，甚至还有被江工吞并的危险。这一次，如果不是我们强烈反对，江工就有入主紫金的危险啦。”

刘丽霞回答：“为什么不能引入江工这样的投资者，仅仅因为江工是民营企业？”

韩毅斩钉截铁地回答：“对。你可能觉得我是在歧视民企。其实，没那么简单。工程机械是咱们省工业的重要支柱，也是我们国民经济的支柱产业。我们必须对这个领域保持控制地位。我知道，陈继良是一个不错的企业家，但你也看到了，这个人太过率性，太追求自身的利益，不讲大局。作为民营企业，这当然没有问题，但作为国企老总，就要斟酌了。”

《资本剑客》 第五章（二十二） (2)

刘丽霞点点头：“资本都是追逐利润的，这一点我意识到了。所以，我也没有坚持让江工参与紫金的改制。但我在想，有没有可能在他的企业经营才华和资本的逐利性之间达到一个平衡。利用他的才华和能力实现国有资产的增值。”

韩毅说：“你的想法很好，其实我也正有此意。是啊，现在是资本运作的时代了，我们不能做守财奴，但是如何与这帮资本大鳄们共舞，让他们为我们的市场经济建设服务，这里面要有点儿政治智慧啊。”

刘丽霞说：“韩副省长，有您这句话我就放心多了，通过这次重组，紫金集团回收了十七、八个亿的资金，这是一笔不小的数目。除了继续控股紫金机械外，还可以从集团层面在相关领域展开进一步扩张。我和老池还在商量，怎么用好这笔钱。看来，我们原先的思路也要变一变，不能被动的接受资本运作，而要主动的参与到资本运作中来，这方面我要学学人家湘江资本三剑客。”

“我正要和你谈这个事情，按岁数，老池还有几个月就退休了，当初省里面的意思是希望这个老同志能够利用他的人脉和影响力带领紫金集团走出困境，现在看呢，这个目标并没有完全实现。今后，紫金集团让谁来接班，这是个问题啊。如果按顺序的话，应该是蒋效化接班。但说实话，效化虽然比池万里年轻几岁，但毕竟也有五十出头了，有些跟不上趟儿了。但我们的干部政策就是这样，上去了，再下来也就难了。我觉得，一方面，紫金机械要提拔几个年轻人上来，让效化带一带；另一方面，紫金集团也需要一个富有开拓精神的年轻干部来接班啊。”韩毅心想，不管蒋效化能否完成三年增长的业绩承诺，对于一位国企干部来说，他的政治生命基本到此为止了。

刘丽霞点点头：“韩副省长，我非常同意您的看法。有什么合适的人选么？”

韩毅说：“我还要多听听你的意见啊。现有的紫金集团团队中，有没有既年轻、又有才华的干部？”

刘丽霞想了想说：“老池到紫金的时候，从我们国资委调了个科长过去，叫柳骏。”

“我知道他，在海外留过学。岁数好像不大。”

“嗯，比我小四、五岁吧。”

“好，这个年轻人，你以后要多关注一下……”

夜晚的湘江有几分幽静，几分安宁，几分博大的胸怀，几分包容的大度。从车上下来的三个人，感受着习习的晚风，净化着喧嚣的心灵。

韩毅笑着说：“刘主任，我估计咱们在车上的时候，老池肯定一个劲儿地琢磨，咱俩是不是有什么悄悄话瞒着他。”

“我是个要退休的老头子了，你们瞒着我就瞒着吧。”池万里显然有点儿情绪，在紫金改制的问题上，他本来十分热情，但慢慢地几乎沦为了一个旁观者，虽然最后圆满首场，但作为自己谢幕前的表演，以一个配角的身份收场，终究有些遗憾。

“你看你看，闹情绪了不是，你还有几个月才退休呢，一定要站好这最后一班岗啊。”韩毅拍拍池万里的肩膀，“对你的工作，省委省政府是认可的。现在，是年轻人的天下了，我们都要扶年轻人一把，送他们一程啊。”

池万里明白韩毅的意思：“是啊，当初省里让我送丽霞主任一程，现在我又要送效化一程，我这是光种树不结果啊。”

韩毅没有理睬池万里的牢骚，而是开玩笑道：“你都这么大岁数了，还要结什么果啊？我说让你送蒋效化了么？”

“省里没有打算让蒋效化接班么？”池万里问。

“老池，你不要套我的话啊。不过我觉得蒋效化忙紫金机械已经很辛苦了，再让他把整个集团整个接过去，是不是有点儿太不人道了？具体让谁接班省里还在研究，你们也可以琢磨琢磨这个事情。但是，

在省委省政府没有明确结论之前，暂时还不要张扬。”韩毅副省长意味深长地说。

《资本剑客》 第五章（二十三）（1）

晚上十点半了，张雯雯一个人孤独地躺在床上看电视。外面起了风，呼呼地刮着，树枝一下一下地摇曳着，像魔鬼的胳膊，随时会冲进屋来。张雯雯毕竟还是孩子，忽然间感到一丝恐惧。

陈继良有两个星期没有到张雯雯那里去了，甚至连个电话也不曾打过。可以理解，人家是知名的民营企业家，当然是公务繁忙。虽然这样想，张雯雯还是忍不住给陈继良打了个电话，陈继良不耐烦地推托说自己很忙，回头再联系，便挂掉了电话。

都晚上十点多了还忙什么。张雯雯放下电话，心中一丝不悦。

次日，见到袁鸣山，陈继良说道：“鸣山，你抽空见见那个艺术学院的小姑娘，叫她以后不要给我打电话了。噢，对了，给她点儿钱。”在陈继良眼中，张雯雯和以前围在他旁边的那些女孩子并没有什么区别，仅仅是一时间的玩物而已。

袁鸣山劝道：“陈总，我觉得着个小姑娘好象对你挺认真的。而且，她哥又是郝丹阳的总助，这样是不是不大好啊？”

“怎么不好！”陈继良脸色一沉，“一码归一码。当初她和我在一起的时候，我并没有承诺她什么，再说没有我们这几百万的短信投票，她能当上这个什么‘快乐女孩’大赛的冠军么？她不吃亏！这样，你就跟她说，我们两个年龄相差太多了，不合适，让她在学校里好好学习。你再多给她些钱，就这样吧。”

“陈总，其实，您和林菲儿分开也有两年了，也该考虑考虑自己的事情了。这个张雯雯明年就毕业了，她哥又帮过我们，您看？”

陈继良顿时火冒三丈：“老子的事情什么时候轮的到你来管！让你办马上去办，滚！”

袁鸣山不敢再说什么，悻悻地走出了办公室。

陈继良的情绪逐渐平静下来，打开抽屉，他和妻子林菲儿那张熟悉的照片再次映入他的眼帘，他默默念叨着：“菲儿，你知道的，自从

你离开后，我的心已经死掉了……”

虽然对陈继良的这种绝情有些不满，但袁鸣山还是硬着头皮约张雯雯出来见面。果然不出袁鸣山的所料，张雯雯对于这种干脆的断绝来往的反应十分激烈，经过了惊慌、哭闹、无助、悔恨的全部过程，她渐渐冷静下来，她终于明白，自己和陈继良身边以前的那些姑娘并没有什么不同之处，只是他的一个玩偶而已。最终，她接受了袁鸣山递给她的银行卡。“鸣山大哥，我只有一个要求，我想再见一见继良，听他亲口对我说这些话。”张雯雯红着眼睛说道。

看到如此美丽的女孩流泪，袁鸣山心中也有一丝不忍，于是他拨通了陈继良的电话，希望陈继良能够满足女孩的愿望，然而最终的结果却再次令张雯雯失望。其实，张雯雯已经接受了分手的现实，陈继良要做的仅仅是用美丽的谎言和温柔的话语安慰一下这颗受伤的心灵，这并不过分。然而，这位目空一切的民营企业家的一念之差让他错过了最后一次与这位曾经崇拜他、陪伴他、爱慕他的小姑娘好和好散的机会，也错过了与湘江资本三剑客之一郝丹阳继续成为合作伙伴的机会。

看到哭成泪人的张雯雯，袁鸣山担心出事，便开车把她送回了住处。“雯雯，想开点儿，你还是个学生，要好好学习。”临走时，袁鸣山安慰了几句。

张雯雯擦干了眼泪，拨通了堂兄张怀远的电话：“哥，继良他欺负我，他不要我了……”

“妹妹，别哭，怎么回事，跟哥哥说清楚。”张怀远着急地说。

听到堂妹的哭诉，张怀远心里也十分恼火。对于自己的妹妹和陈继良的交往，他一直非常的支持，如果能让这位声名卓著的企业家成为自己的妹夫，对于自己的事业发展将产生非常重要的推动力量。况且，在江工科技面临外资恶意并购的紧要关头，是自己牵线搭桥，说服郝丹阳在相对高位收集筹码，巩固了江工集团的大股东地位。然

而，这个陈继良也太不把自己当回事儿了。张怀远越想越生气，对张雯雯说道：“妹妹，你放心，哥哥绝对不会放过他。”

张雯雯叹了口气：“算了吧，你能怎么样？他是一个很有势力的人，还是不要招惹他了。”

“有势力，哼，走着瞧吧……”

《资本剑客》 第五章（二十三） (2)

虽然在业界，张怀远的声望远不及湘江资本三剑客，然而，在鸿鹄资产管理公司内部，人人都知道张怀远是总经理郝丹阳不可或缺的助手。郝丹阳有着独特的投资理念，擅长通过实地调研对企业进行深入分析。

在郝丹阳眼中，具备投资价值的上市公司必须符合三个标准。

首先，整个企业的发展空间非常巨大。市场容量要足够大，才有企业施展的舞台。第二，要有一定的壁垒，企业做的东西别人做不了，这样的企业作为选股来讲是非常重要的。第三，要有非常好的管理团队。敬业的团队，勤奋的团队，脚踏实地的团队，不夸张的团队，本本分分做企业的团队，拥有这样团队的企业就非常好。

这些原则说起来容易，做起来却很难，需要付出大量的时间和精力。而在这其中，张怀远做出了巨大的基础性工作。而鸿鹄资产管理公司实力明显不及湘江证券和乾坤投资，但郝丹阳之所以能够在这一领域与林义荣、楚明达并列，有一个重要的原因在于郝丹阳的江湖习气。他很欣赏企业家牛根生的一句话——“财聚人散、财散人聚”。对部下，郝丹阳肯花钱，够意思。据圈里面传言，曾经有一个部下，在外面得罪了道上的人，被打折了条腿，对方还是不肯放过他。郝丹阳亲自出马，拿出三百万，不但摆平了这件事，而且让打折他部下腿的那个广东佬从此再也不敢在湘江出没。至于那个部下，虽然不适合再留下，郝丹阳又出钱送他出国躲了几年，回国后摇身一变成为国内一家大型公募基金管理公司的投资总监。至今，这位投资总监对郝丹阳依旧是感激不已。经常会将一些内幕信息拿出来和郝丹阳分享。算一算，这些信息给郝丹阳带来的收益就不止数百万。

正因为郝丹阳讲义气、得人心，善于处理上下关系，他的部下们对他非常尊敬，也很信赖他，整个公司格外团结。

听到张怀远对陈继良愤怒地指责，郝丹阳有些犹豫。说老实话，他并不想和陈继良把关系闹僵，毕竟同在湘江省，况且他下一步的运作构想是推动江工集团整体上市，回归A股市场，如果仅仅为了张怀远泄愤，就将股权转让给斯科尔斯未免前功尽弃，“怀远啊，其实这种事情对于企业家来说也不算什么大不了的事情。我看，也不必太较真了吧。”

“丹阳兄，他陈继良也太不是东西了。当初他被瑞星集团逼得手足无措，求雯雯托我找你帮忙，后来他收购紫金机械不成，也是从雯雯这儿学了个博客的招数。可现在，一句话不说就甩了雯雯，连面都不肯见。”

郝丹阳听了没说什么，只是摇了摇头。

张怀远继续挑拨道：“听雯雯说，他让袁鸣山找雯雯摊牌的时候，袁鸣山劝过他，说您曾经帮过他，张怀远是您的部下，可他呢，压根没把您放在眼里。说就算没有您，也没什么大不了的。”

“他真是这么说的么？”郝丹阳皱皱眉头。

“是啊，他还说大不了就让它们鸿鹄卖股票好了。”张怀远坚定地答道。

精明的郝丹阳当然知道张怀远的话肯定添油加醋，不过，在这件事情上确实陈继良也太不给自己的部下面子了。面对张怀远的咬牙切齿，郝丹阳心想，无论如何也要帮帮自己的这位兄弟，让这个不可一世的企业家知道我郝丹阳的厉害。

“那我们就卖股票好了。”郝丹阳看看张怀远，“既然这位知名的民营企业家的不担心我们卖股票，那我们就兑现盈利好了。你去联系那个美国人斯科尔斯，就说我打算把股权转让给他。”

“好的，我马上去办。”张怀远心中暗喜。

郝丹阳似乎想起了什么，突然叫住了张怀远，“等一等，让我再想想。有没有听说紫金机械改制之后，董事长是否发生了变更？”

“好象没有，还是那个池万里，就是从国资委调到紫金集团那个老家伙。不过，池万里已经快到岁数了，我听说，国资委正在物色新的接班人。蒋效化还有集团的一个副总柳骏都是热门人选。丹阳兄，你问这个干什么？”张怀远问道。

“我有主意了，你先不要联系斯科尔斯了。你和紫金集团的副总经理柳骏联系一下，我和他有过一面之交，就说我有要紧的事情要拜访池董事长。让他务必安排。对了，这件事情不要惊动蒋效化。”

“您这是想……”

“我想帮你。”郝丹阳笑了笑，拍了拍张怀远的肩膀。

《资本剑客》 第五章（二十四）（1）

在池万里看来，蒋效化也就是仗着在企业里面干的时间长一些，能力根本谈不上。有这么个没用的下属，紫金搞不起来当然不能算在自己的头上。在这么个破庙里度过自己的五十九岁，池万里真是心又不甘，他觉得自己还有使不完的劲儿。

当初国资委王主任退休的时候，池万里心想百分之百是自己接班。就连省委书记邱镇海找他过去谈话的时候，池万里都最好了怎么在新岗位上开展工作的汇报准备。然而，最终和邱书记的谈话却令池万里大失所望，邱书记很客气地肯定了池万里的工作，同时说省里面需要一个老成持重的干部执掌紫金集团，带领集团走出困境。池万里听了差点儿没背过气去。当时的紫金连年亏损，蒋效化就是一个草包，齐淼有劲使不出来。外人看来，紫金是一个躲都躲不开的地方，自己最后一任官场生涯，竟然在这样的企业渡过，池万里实在是不甘心。更不甘心的是，自己一手提拔的刘丽霞竟然成了省国资委新主任，自己的上司。在池万里眼中，刘丽霞还是个年轻的孩子。邱书记刚刚从人民银行副行长的位置上调过来不久，不熟悉湘江省的实际情况还情有可原，可还有其他的省委领导呢，怎么都不替自己说句话！整个省委班子，做出这样的安排，简直糊涂透顶。

不过，骂归骂，作为一位三十年党龄的老党员，池万里最终还是接受了组织的安排，唯一的要求，就是调省国资委的一位科长柳骏做自己的副手。邱镇海书记考虑了一下，答应了池万里的请求。事后证明，池万里的确经验丰富，柳骏虽然年轻，但思维敏捷，做事果敢，帮池万里拔掉了不少钉子。

池万里久居官场，习惯了那种居高临下的感觉，出任紫金集团掌门人之后依旧保持着官场的风范，很少出席商界的应酬，连这一次的财富论坛都没有参加，主要也是不喜欢和那些企业家们平起平坐。况且紫金集团其实就是代表国资委行使对紫金机械的控股权力，集团层

面并没有多少实际的经营业务。所以，这一次受到郝丹阳的邀请，池万里委实感到几分意外。

“柳骏啊，你有没有问问他们找我是啥子事情么？如果是经营方面的事情，你叫他们直接找效化谈么。”

“池总，听他们的意思好像是有很重要的事情和您商量。这个郝丹阳也是咱们省资本运作方面的名人，他是不是在这方面有什么想法？我觉得您还是见一见吧。”

“哦，可是紫金机械的改制已经尘埃落定了啊，他如果想参与应该早点行动。现在已经晚了。”

柳骏回答：“好象不是这方面的事情，而且他们特别提出要和您面谈，而且希望先不要告诉蒋效化。”

“噢？什么事情搞得这么神神秘秘的？好吧，你让他们后天下午来找我吧。”

这些天来，池万里一直琢磨为什么自己如此按部就班地准点退休，虽然作为副厅级干部，六十岁的年龄是大了些，但他执掌的是湘江省最大的国有企业集团之一。从过去的先例来说，完全可以干到六十五岁。池万里觉得自己还可以在岗位上继续发挥余热，至少紫金集团回流了十七、八个亿的资金，完全可以干一番大事业。所谓老骥伏枥，志在千里，池万里觉得如今自己可谓是空有一身才华却不得不过早告别战场。

两天后的下午，郝丹阳准时前往池万里的办公室。

“您好，池董事长，晚辈郝丹阳，特来拜见池董事长。”郝丹阳一进办公室便向池万里问好。

池万里皮笑肉不笑：“丹阳老弟，我是久仰你的名号啊，看你年纪轻轻，便和林义荣他们位列什么湘江资本三剑客，了不起啊。”

《资本剑客》 第五章（二十四） (2)

“哪里，哪里，池董事长见笑了。”郝丹阳皮笑肉也笑，“我这三角猫的功夫哪里入得了池董事长您的法眼啊。”

“丹阳老弟，俗话说无事不登三宝殿。虽然我们两家企业都在各自专著领域都取得了一些成绩。不过，我们行业相差太大，所以也一直没有交流合作的机会。不知这次丹阳老弟找我，有什么指教啊？”

郝丹阳心想，自己的资产管理公司去年实现了百分之四十五的投资收益率，而中国的资本市场处于惨淡的熊市之中。这样的成绩在投资领域当然可以堪称业界的楷模，可你紫金一个老国企一年亏损八千万，还好意思说自己成绩不俗。如果不是为了自己的部下，他断然不会舍弃陈继良而选择池万里作为合作伙伴。不过，郝丹阳还是客气地回答：“是啊，如果我们强强联合，一定能够开拓出一番事业。我琢磨了一个合作的想法，这不向董事长汇报来了嘛。”

池万里一听来了兴趣：“哦？有什么想法你直说吧。”

郝丹阳似乎是摸清了池万里的心思：“池董事长，经过这次改制，紫金机械引入了战略投资者，紫金集团回流了大量现金，现在正是进一步扩张的大好时机。我觉得，集团今后不能单纯依靠紫金机械贡献的投资收益，即使它能够按照承诺实现三年的增长，但三年给集团贡献的收益总和还不到两个亿。集团需要充分地利用回流的资金进一步扩张产业链，保持在省内甚至全国工程机械领域的龙头地位。”

“你说的有道理。那你有什么建议呢？”

“在紫金的改制中，即使是我们外人，也能看到江工集团在其中扮演的角色。客观地说，正因为江工集团的存在，紫金机械的股权卖出了一个更高的价格，这其实是一个好事情。同时，我们也看出紫金机械对于江工的重要性。江工希望参股紫金，反过来说，紫金为什么不能收购江工呢？江工集团的主要资产被装入上市公司江工科技，江工集团持有上市公司百分之三十五的股权。你们的合作伙伴瑞星集团控

制着江工科技百分之十以上的股份，我这里持有江工科技百分之二点多的股权，同时还持有江工集团百分之五的股权。另外两家战略投资者持有江工科技百分之十五的股权。如果，池董事长能够在二级市场上收购一部分江工科技的筹码，同时接手两个战略投资者的股份，加上我和瑞星集团的筹码，累计的持股比例足够超过江工集团百分之三十五的持股比例。这意味着我们将取得江工科技的控股权。到时候，我们就可以理所当然的通过改选董事会控制江工科技。”

池万里听完沉吟半晌，说道：“丹阳老弟不愧是资本运作的高手。这的确是一个大手笔的计划。我很感兴趣，不过我想知道，丹阳兄能从中获得什么好处？”

郝丹阳笑笑：“我是做投资的，并不擅长经营，所以对企业的控制权没有兴趣。我的目的很简单，第一，我持有的江工科技股权会随之升值；第二，我希望池董事长未来控制江工科技后，可以进行定向增发，或者资产注入，来稀释江工集团的股权，并积极推动江工科技回归A股市场上市。我预计，未来的一两年，A股市场将会全面转暖，海外企业回归将重新受到市场的追捧。这样，我将进一步分享股权溢价的增值。”

池万里还是很警觉：“你说得很美妙，但是我不明白，你为什么不直接和陈继良合作，却要煞费苦心找到我，这又是为什么？”

郝丹阳坦率地回答：“因为陈继良得罪了我的兄弟，刚愎自用，目中无人。我想让他明白我郝丹阳的厉害。”

池万里爽朗地大笑起来：“丹阳老弟，我们晚上一起吃个饭，好好聊聊！”

《资本剑客》 第五章（二十五）（1）

从国际经验来看，上市公司股权的多元化有利于提升治理结构。然而，中国的现实却是如果上市公司没有一个处于相对控股地位的大股东，往往会成为并购的对象，并且爆发股权争夺战，公司反而不容易搞好。这样的案例，在过去十几年的中国资本市场中，不胜枚举。

虽然江工科技是海外的上市公司，但同样被郝丹阳这样的资本玩家盯上。在出手之前，这个资本运作高手已经对江工科技的股权结构了如指掌。他敏感的看到江工科技股权结构的不稳定以及斯科尔斯的介入带来的博弈机会。郝丹阳巧妙地利用池万里的心理，设计出紫金集团反手并购江工科技的方案。

对于池万里来说，如果能够在最后自己任内这几个月的时间提出如此宏伟的计划，整合省内两家最大的机械制造公司，必将成为自己退休前的一大政绩。就算称不上流芳千古，至少也会在湘江省的地方人物志上留下一笔。而且这种资本运作肯定要拖个一年半载，到时候，自己也就可以理所当然地在这个位置上多逗留一段了。

经过紧锣密鼓的筹划，池万里和郝丹阳签订了一个委托投资的协议。由于紫金集团属于老国企，并不具备在纳斯达克市场直接进行投资的权限。但郝丹阳的鸿鹄资产管理公司由于注册在开曼群岛，在资本项目的流动方面可以绕过国内的监管。因此，实际的操作手法是池万里委托郝丹阳的鸿鹄资产管理公司以八美元以下的价格择机收购九百万股的江工科技，占江工科技总股本的百分之五，郝丹阳再将这部分股权以每股七十元的价格转让给紫金集团，这样，从紫金集团的层面来看，便不涉及境外投资的结汇。经过计算，这部分收购需要紫金集团花费六亿元。

由于这段时期瑞星集团收购江工科技的传闻已经不了了之，江工科技的股价由十美元的高位回落到了八美元多的位置。郝丹阳利用境外媒体的渠道发布了一些不利于江工科技的传闻，公司股价继续回落

到七美元一带，郝丹阳的操盘手利用娴熟的建仓手段仅仅花了半个月的时间便以相对低廉的价格完成了收购任务，同时，鸿鹄资产管理公司也以自有资金增持江工科技股份到百分之五。这样，他和池万里两家企业就持有了江工科技百分之十的股份，加上瑞星集团的百分之十，总共控制了江工科技百分之二十的筹码。

此后，经过郝丹阳的接洽，柳骏在池万里的委派下与江工科技在国内的两个战略投资者作了充分沟通，两个战略投资者同意以高出市场百分之十的价格收购转让他们持有的百分之十五的股权。由于两家企业都是国内的公司，因此也采用人民币结算的方式成功规避法律、法规的限制。这部分的股权转让需要紫金集团斥资二十亿元。

这意味着，完成整个对江工科技股权收购计划意味着紫金集团需要花费二十六亿元的代价。这样的大规模对外投资，必须得到国资委的批准。然而，身为国资委的老将，池万里并没有及时地通知刘丽霞。直到郝丹阳完成了筹码的收集、柳骏整理好了完整的报告，池万里才前往省国资委向刘丽霞汇报。

看到池万里的材料，刘丽霞感到有些惊讶。一方面，对于池万里打算动用二十六亿元的巨资收购江工科技的股权感到十分恼火，自己事先一点消息都不知道，池万里竟然连个招呼都不打，这太过鲁莽了。另一方面，刘丽霞不得不佩服池万里的雄心壮志。如果真能够顺利操作的话，紫金集团将有可能在未来几年成为一个坐拥上百亿资产的机械行业的航空母舰。但如此大规模收购，当然会面临着风险。如何确定下一步棋的走法，刘丽霞感到有些犹豫不决。

面对这位已经两鬓斑白的老同志，又是自己昔日的老领导，刘丽霞斟酌着措辞：“说实话，老池，我很佩服你的魄力，你的计划的的确确是一个大手笔。但是，这里面有三个问题需要考虑。第一，接手那两家战略投资者的股权，加上鸿鹄资产管理公司转让的股权需要大约二十六亿元，这可不是一笔小数目啊。出让资金机械股权回流的资金不过十七个亿，集团的流动资金不过也就是七、八个亿。这样一来，

你的资金链绷得可就相当紧了，这是第一。第二么，你要联手鸿鹄资产管理公司和美国瑞星集团才能够在股权比例上超过江工集团。郝丹阳和瑞星集团的斯科尔斯会不会一直站在我们这边还是一个未知数。将来，我们有没有可能继续增持江工科技的股权。如果不能的话，会不会前功尽弃。第三，据我对陈继良的了解，江工在他眼中比什么都重要，这个家伙绝对不可能轻易放弃江工科技的控制权，如果他采取措施反击的话，你的胜算能有多大？我觉得这三个问题如果不想清楚的话，你的计划实在是太过冒险了。”

《资本剑客》 第五章（二十五）（2）

“丽霞啊，你说的这三个问题我都考虑过了。你放心，这个郝丹阳是资本运作的高手，方方面面的细节会安排的十分周全。至于资金方面，也不用担心，集团可以向商业银行贷款，建设银行的马行长和我是老朋友了，这点儿面子他是一定会给的。至于陈继良那边，股权比例决定话语权比例，他既然把公司推到这个市场，游戏规则是一定要遵守的。”

刘丽霞心想你把国有银行当提款机了，不过并没有反驳他，只是问：“蒋效化知道吗？”

池万里回答：“因为这个事情是在集团层面操作，所以在向您汇报前，还没有通知蒋效化。”

刘丽霞说：“池老大，你都不声不响地跟人家达成默契了，还找我汇报什么啊。这件事情我做不了主，我要请示韩副省长，再给你答复吧。”

池万里步步紧逼：“丽霞，这件事情我已经和韩副省长汇报过了，他原则上没有意见，只不过让我和您再具体商量一下。”

刘丽霞一下子发了火：“你都跟副省长大人汇报过来，还跟我说什么！你爱怎么办就怎么办，我懒得管你！”

轰走了池万里，刘丽霞却不能平静下来，说不管那是气话，紫金集团是国资委下面最重要的一个工业企业集团，真要是出了事情，自己又怎么能置身事外呢？池万里是自己的老领导，不把自己放在眼里是很正常的，又快到退休的年龄，不甘寂寞的心理是很正常的。而他和郝丹阳搞出的这套计划，的确非常诱人。但正因为是太诱人了，刘丽霞才总觉得有点儿不安。这是典型的恶意并购，按照这个计划，紫金集团难免要和陈继良展开一场恶战。所谓伤人一千，自损八百，就算真的把人家的上市公司收了去，恐怕也会是两败俱伤。弄不好，陈继良来一个冰海沉船，实在是得不偿失。

刘丽霞越想越担心，于是他拨通了韩毅副省长的电话。不过，韩毅好像并没有那么紧张。电话中，韩副省长说池万里的确和自己回报过，难得这个老同志有这么高的热情，就让他再做一次冲锋吧，毕竟这也是一员老将了，身经百战，他应该知道分寸的。等这场仗打完，再让他归隐田园吧。

“那好吧，看来，组织部那边先不用通知老龄委了。”刘丽霞苦笑道。放下电话，刘丽霞感到有些心慌，不过好像并不是全在为紫金集团而担心。一个人影总是浮现在他的脑海里。这个人影是谁呢？刘丽霞闭上眼睛，屏息凝神，这个人影终于清晰起来。陈继良的形象浮现在了她的脑海里。难道自己是在担心陈继良么？似乎是的。可是，自己究竟该不该和陈继良打个招呼呢？从她的立场来看，这个招呼是完全不能够打的。毕竟，站在国资委的角度，陈继良是国有企业难缠的对手。

不知不觉中，已经临近年关了。按照郝丹阳的部署，他和池万里在十二月份的时候完成了筹码的收集。

眼看第一步计划已经完成，池万里想到了摊牌的时候。选了一个风和日丽的下午，池万里把蒋效化和斯科尔斯召集过来，和他们说了集团的整个计划。蒋效化当然是十分意外，没想到池万里执掌紫金集团三年多，安安稳稳了三年多，临到退休前夕却整出一件大事，不过集团层面的事情他毕竟无权干涉。斯科尔斯并不奇怪，这本来也是他在中国地区进行战略投资的一个部分，况且郝丹阳已经提前和他打了招呼。

在与郝丹阳的谈话中，斯科尔斯揭开了一个此前他们并不知晓的秘密。当时，郝丹阳问斯科尔斯为什么陈继良在自己的上市公司被收购百分之十股权的时候，还放心大胆地不增持股份，难道他料定斯科尔斯不会继续收购了吗？斯科尔斯笑着说自已使用了中国的三十六计中的策略，故意和舒馨说自己只是为了吓吓陈继良，不会真的收购江工科技，他料到舒馨把这个话说给他的男朋友袁鸣山，袁鸣山再传话

给陈继良，陈继良果然上当不再增持股份。郝丹阳哈哈一笑，心想都是女人惹的祸啊。

其实，斯科尔斯很清楚，以自己的实力暂时还不能够全盘收购江工科技，与紫金集团结成战略联盟可谓亲上加亲，没什么不好。为了巩固联盟的控股地位，在和郝丹阳、池万里会面后，他进一步加快了在二级市场的筹码收集，持有的江工科技股权已经达到了两千七百万股，占总股本的百分之十五。这一段时期，江工科技图形上呈现明显的放量迹象，明眼人一看便知道幕后一定有大的动作。然而，专注于经营的陈继良竟然丝毫没有察觉危险正在一步一步降临。

《资本剑客》第六章（二十五）（1）

按照江工科技的公司章程，持有或合计持有公司百分之十股份以上的股东有权提议召开股东大会。二零零六年一月，在中国证券市场还没有完全走出徘徊低谷的时刻，戈森·斯科尔斯正式致函江工科技董事会，要求召开股东大会。也正是在这个时刻，江工科技董事会办公室才发现很多熟悉的面孔出现在股东名单之中。董事会办公室的小张把前十大股东表格呈现给陈继良，股东名单和持股数量、比例一目了然。

股东名称	持股数量（万股）	持股比例
中国湘江省江工集团有限公司	6480	36%
美国瑞星集团	2700	15%
中国深圳市景明创业投资管理公司	1700	9.44%
中国湖南省工业投资管理公司	1000	5.56%
中国湘江省紫金集团有限公司	912	5.07%
中国湘江省鸿鹄资产管理公司	900	5%
湘江省乾坤投资公司	800	4.4%
美国耶鲁大学投资公司	225	1.25%
陈继良	180	1%
Robert Shiller	42	0.23%

“什么！紫金集团持有了我们百分之五股份！瑞星集团怎么还在增持！我们怎么总跟傻子一样！你们是怎么监控的！”陈继良看到紫金集团进入到了江工科技的前十大股东名单中，同时瑞星集团持有股份已经达到了百分之十五，感到十分意外和愤怒，“袁鸣山，你被舒馨耍了！事情根本没有那么简单，斯科尔斯始终没有停止增持我们的股份。现在，紫金集团也进来了，它们两家加在一起就持有我们百分之二十多的股份了！”

“恐怕不仅于此。”袁鸣山垂头丧气地说，“郝丹阳的鸿鹄资产管理公司也增持我们的股份达到百分之五。当初，他只肯投资百分之二点多，还要求参股集团，可现在主动增持到百分之五，肯定是有目的的。还有乾坤投资，本来很少做二级市场的，现在也持有我们八百万股的股份，不知道他们又是什么目的。”

“好啊，好啊，一夜之间都跑到纳斯达克来买我的股票了！你们怎么搞的，这里的柱子这么长，你们就看不出来里面有动作嘛！”陈继良余怒未消。他所说的“柱子”是指K线图上的成交量。

“我们的交易员在增持股份时由于股价始终位于高位，成交量也不是太活跃，加上保存实力的考虑，这段时间我们仅仅增持了百分之一的股份，所以就是现在这种情况了。”袁鸣山说，“现在的当务之急是稳住两家战略投资者深圳景明创业投资管理公司和湖南省工业投资管理公司。只要它们这百分之十五的股份不转向，就出不了什么大问题。毕竟我们加在一起已经超过半数了。”

“你打个电话和他们沟通一下，叫他们不要有什么想法，郝丹阳那边你出面安抚一下，就说生意归生意，感情归感情，这一码是一码么！再有就是乾坤投资那里了。这个楚明达的胃口也不小，当初我们竞标紫金机械的时候他也参与了。你也要和他谈谈，最好让他站在我们这边，如果被斯科尔斯那个老狐狸拉过去，问题就大了。”

“明白，陈总。那我马上去办。”袁鸣山一溜小跑出了办公室。

袁鸣山走后，陈继良马上给省国资委主任刘丽霞打电话，哭丧的腔调说：“我的霞姐啊，你要想我的小命，直接拿去就好了，省得折腾来折腾去的麻烦。”

刘丽霞当然知道陈继良在说什么，但还是问道：“你的命太值钱了，我不想要，也要不走。跟姐姐说说，出什么事情了？”

《资本剑客》 第六章（二十五）(2)

“霞姐啊，我听你的话，没在博客上为难你的部下，眼睁睁地看着美国佬收购了紫金机械的股权。你可倒好，你们紫金集团拿到钱马上就开始收购我下面的上市公司股份。这不是明摆着要吃掉我么！”

刘丽霞觉着也有点儿尴尬，便马马虎虎地说：“你可是冤枉你姐姐了。这个池万里啊，是老国资了。岁数比我大，资格比我老，所以做事情从来不跟我汇报。我也是才知道啊，几个亿的投资，他居然敢擅自作主。噢，我已经批评过他了。可事已至此，也只好这样了。不过，我看也不打紧，它毕竟只持有你们百分之五的股份，第一大股东还是你的么！”

“如果只是战略参股，我当然欢迎了。美国瑞星集团现在持有我们的股权已经超过百分之十五了。如果你们两家联合其他的几个股东完全可以超过我的持股比例了。江工集团对上市公司的控制能力将会被大大削弱。这是我非常不愿意看到的事情。我当然可以增持上市公司的股份，问题是现在股价要比发行价高得多。我低价发行股票再高价购回，你说我这是何苦呢？整天为这点儿股权的事情折腾，我就别干别的了。”陈继良抱怨道。

“好了好了，你也别抱怨了，我听明白了，我会好好和池万里沟通的。不过，我也得说说你，谁让你在上市的时候只想着圈钱，没有考虑到控制权的问题呢？你既然到人家美国市场上市，就要遵守人家的游戏规则么！现在是资本运作时代了，你们做实业的，肯定免不了和资本市场打交道的，多花点时间也是应该的嘛。有时间多跟人家资本三剑客学学！好了，姐姐工作很忙，就这样吧，你要好自为之……”刘丽霞忙不迭的回应完，就挂掉了电话。虽然在心里对陈继良有着一种发自内心的敬佩，但佩服归佩服，但在这个事情上，刘丽霞是不可能再帮陈继良什么了。

下午，袁鸣山再次过来汇报，深圳景明创业投资管理公司和湖南省工业投资管理公司都决定派代表参加股东大会，郝丹阳和楚明达也都准备亲自出席。郝丹阳的态度不甚明朗，虽然他也承认感情和生意是两回事，他不会为了部下草率行事，但好像已经不如刚刚接洽的时候那般友好，而楚明达则表示，自己的投资完全出于看好江工科技的发展前景，并没有股权并购的打算，他希望能够保持公司股权结构和经营团队的稳定，因此乾坤投资会和大股东站在一起。毕竟乾坤投资的持股已经超过了百分之四，楚明达的这番表态让陈继良稍稍放心下来。

“好，鸣山，时间不多了。在股东大会召开之前，你必须确保我们的两家战略投资者不能有转让股权的动作，就是想法也不能有。只要他们不动，我们的股份就超过百分之五十，就万无一失！”

《资本剑客》第六章（二十七）（1）

股东大会选择在蓝海大酒店举行。会议约定上午九点正是召开。八点半不到，陈继良已经来到了现场，虽然胸有成竹，但不知怎么的，还是忍不住早些到达现场。八点四十的时候，斯科尔斯和他的秘书来到会场。陈继良主动过去打招呼。

“您好，斯科尔斯先生。”

“您好，陈先生，很高兴我们又见面了。您好像看上去不是很开心么？”

“斯科尔斯先生，你是有备而来、兵临城下，我怎么能开心得了呢？不知这一次你有又要给我什么惊喜啊？”

“陈先生，不要这么不高兴么！我没有别的意思，我只是江工科技的一个投资者，我和您的目标是一致的，我希望江工科技能够做大做强，我更希望我们能够成为朋友。”

“你能够这么想我很高兴，不过，斯科尔斯先生，朋友不是一两句话的事情，生意场上更是没有永远的朋友。请坐！”

斯科尔斯耸耸肩，坐了下来。

很快，楚明达、郝丹阳还有两家战略投资者的代表都来到了会场。池万里并没有亲自参加会议，这位国企老板依旧保持着固有的矜持，仅仅安排了集团的副总经理柳骏参加，此外还有其他一些零星的小股东到会。

刘骏并没有主动跟其中的任何人打招呼，也包括陈继良。倒是很多人过来和柳骏握手，柳骏倒也一一回应。陈继良看到了，但没有过去，柳骏也看到了，也没有过去。两个人就是这么对视着，目光碰到了一起，陈继良点点头，柳骏也点点头，陈继良笑了笑，柳骏也笑了笑。

开会之前的气氛看上去十分融洽。深圳景明创业投资管理公司的代表徐总远道而来，而深圳又是沿海的发达城市，自然成了大家关注

的对象。

湖南省工业投资管理公司的代表王总问起深圳这些年的情况，徐总倒也幽默，说道：“深圳这几年变化可大了。有个顺口溜我给你们背背啊，叫做罗湖的美女，福田的汉，布吉街的痞子满街串，南山的花，西丽的草，仙湖里的和尚满街跑。华侨城的帅哥，沙头角的狼，皇岗到处是流氓，老成都的饭，彭年的床，岗厦的女生吓死郎。盐田的田，大鹏湾的湾，小梅沙的男女太疯颠。南头关的痴，梅林关的怨，罗湖关的情侣香港转。福永的夜色，松岗的乱，公明的女工没男伴。西乡的土，沙井的苦，宝安的男人心里堵。关内的偷，关外的抢，这就是深圳！”

周围哄堂大笑，笑过之后大家却也心中不由得感慨一番。

不过，会议前融洽的气氛不过是表象而已，每个人都知道，一场大战随时可能爆发。

果然，人到齐后，气氛马上冷了下来。宾主依次落座。

作为东道主，陈继良首先发言：“首先，我非常感谢大家的到会。大家持有江工科技的股票，都是江工科技的股东，这是对我们公司、对我们的管理团队莫大的信任。我代表董事会、代表江工科技的管理团队向大家表示衷心的感谢。大家可能从媒体中看到了一些报道，关于瑞星集团持有我们股权的事情。今天，瑞星集团的代表、也是他们公司大中华区的CEO戈森·斯科尔斯先生也出席了我们的会议。我觉得这是一件好事情，能够吸引到海外国际投资基金的关注，说明他们也认可我们的企业嘛。我也希望，以斯科尔斯先生为代表的国际投资人能够为我们的企业出谋划策。”

柳副总、斯科尔斯、楚明达、郝丹阳互相看了看，都没有说话。倒是深圳过来的徐总带头鼓掌，大家这才跟着鼓起掌来。

打破沉默的是湖南省工业投资管理公司的代表王总。“感谢陈总，我说两句。”王总喝了口水，慢慢说道，“我们是江工科技的老股东了，在上市之前我们就以战略投资者的身份进入。但说是战略投资

者，其实，我们对你从事的这个子行业还是很陌生的，充其量只能算作财务投资者。这一次股东大会，开得很及时，也很有必要么。最近我才知道，湘江省老牌机械企业紫金集团都收购了江工科技的股权。我觉得这是一个很好的现象啊。纳斯纳克提供了一个很好的平台，国内外的投资者对江工科技这么感兴趣，说明公司发展得非常好，说明我们当初的眼光很准嘛。陈总这么多年功不可没啊。”

《资本剑客》第六章（二十七）（2）

“王总，客气话你就不用说了，听着肉麻。”陈继良皮笑肉不笑地打断对方，“你有什么想法你就直说么？”

“好，那我就不绕弯子了。应该说，江工科技这几年利润都不错，不过我们账面上呢都没什么回报。虽然你们现在股价很高，可是陈总你知道，咱们的会计制度不看你的股价，你涨得再好，我账面上还是没有收益的。你呢，又不给我们分红，我持有你不到百分之十的股权，根本并不了表。”王总又喝了口水，“继良老弟，我跟你不一样，我是国有企业。上面要看我的成绩，这几年宏观调控，企业受冲击还是比较大的，今年再不盈利，恐怕我就得下岗了。所以，我不得不忍痛割爱，兑现这笔投资收益了。我们湖南省工业投资管理公司决定，向紫金集团转让我们持有的全部1000万股江工科技的股份。”

“什么？”这个消息对于陈继良来说无疑是晴天霹雳，但他还是很快镇静下来，“王总，你这是干什么，分红的事情我们可以商量么。公司这几年正处于快速扩张，短期没有分红也是为了能够在将来更好地回报股东么！你就这么退出，也太不够意思了吧。”

“董事长，我也是没有办法啊。”

“王总，你应该清楚，你们企业现在的状况。如果卖掉我们的股权，你还能剩什么！不错，今年是能有点儿投资收益，明年怎么办？你这叫杀鸡取卵！”

“明年的事情明年再说吧。我得先把今年对付过去啊。再说了，转让你们的股权，我能回流不少的现金，也不能说是杀鸡取卵吧。”

“陈董事长，”紫金集团的副总经理柳骏把话接了过去，“王总和徐总都已经签了协议，把股权转让给我们了，我看你就不要做他们的策反工作了。”

“什么，徐总，你也要转让股权？”

“是啊。我觉得紫金集团的开价很有吸引力，我觉得这是一个很好的转让时机。”深圳景明创业投资管理公司的代表徐总从容地答道，嘴角间露出一丝微笑，“别的我不大懂，我就知道按照转让价格，相当于四十倍的市盈率。现在国内A股市场机械类的上市公司也就是十几倍的市盈率啊，这个交易划得来。”

“两位老总，看来这个事情是没得商量了？”陈继良点燃了一支烟，深深地吸了几口，重重吐出一缕烟雾。

王总和徐总对视了一下，没有说话。

“柳先生，这么说你紫金集团已经持有了我百分之二十的股份了？”陈继良明知故问。

柳副总笑了笑，“陈董事长，我们紫金集团和斯科尔斯先生还有丹阳兄累计持有江工科技超过百分之四十的股份。希望我们今后能够精诚合作，共同打造我们省第二个机械行业的航空母舰。您说呢？”

“好，很好。”陈继良冷笑一声，“那就借你柳先生的吉言了。”

“陈董事长，为了能够更好的行使我们的权力，我们三个股东提出了一个议案，希望能够改选江工科技的董事会。”柳副总递给陈继良一份文件。

陈继良的脑海中一片空白，他终于知道寄希望于两家战略投资者是一个多么愚蠢的想法。就在刚才他自己还教训斯科尔斯，说商场没有永远的朋友，自己对这句话又有多深的理解呢。资本都是逐利的，在资本世界中同样也没有永远的朋友，也没有永远的敌人。郝丹阳就是一个最好的例子。没想到他最终还是选择了和自己作对。大意了，大意了……

《资本剑客》 第六章（二十八）（1）

夕阳西坠，湘江悠悠，一晃又是一周。

富丽堂皇的阳光大酒店伫立在湘江西畔，成为这座重工业城市中另一道靓丽的风景线。

今天，陈继良和楚明达是这里的主角。在楚明达的鼎力支持下，池万里等人想彻底控制江工科技的图谋没有完全得逞。在新任的董事会名单中，包括了斯科尔斯和紫金集团的代表柳骏，但郝丹阳并没有如愿以偿的进入，取而代之的是楚明达。而也正是楚明达的投票，确保了陈继良的董事长地位和袁鸣山的董事资格。是役，郝丹阳无功而返。

“明达兄，真没想到你会站在我这一边，要不是你的支持，我这个董事长恐怕真的保不住了，我敬明达兄一杯。”经过这一仗，陈继良再也不敢轻视资本玩家的力量了。他知道楚明达的支持并不牢固，他可以站在自己这一边，当然也可以站在对手的一边。

楚明达回答道：“陈总不必客气。本来呢，我也不想卷入这场争斗之中。但我是江工科技的股东，我希望公司保持稳定，延续原有的发展战略。虽然紫金集团在这个行业里面也是有些影响的，但是这么多年都没有什么发展，让他们控制江工科技，我不放心。”

“有明达兄这番话，继良放心多了。不过，有这帮狼在我周围，我还是不太踏实。上次和郝丹阳说美国人发明了一个什么毒丸计划，我能不能也用一下，结果被他们挡回去了。我自己呢也弄不懂这是个什么东西。明达兄能不能赐教赐教？”

楚明达微微一笑，略带几分得意：“陈总你算是问对人了。收购和反收购这块，我楚明达还是有点发言权的。我的老师谭厚祖先生是咱们省在这个领域的权威。”

“那我洗耳恭听了……”

毒丸计划也叫股东购股权计划。按照楚明达设计的毒丸计划，江工科技每股普通股而获得一份购股权。在购股权计划实施的初期，购股权是不可分离交易的，也就是说由普通股股票代表，不能于普通股之外单独交易，股东也不能行使该权利。除江工集团外，只有在某个人或团体获得百分之二十或以上的江工科技普通股或是达成对江工科技的收购协议时，该购股权才可以行使，即股东可以按其拥有的每份购股权购买等量的额外普通股。紫金集团目前的持股已超过江工科技普通股的百分之二十，而购股权计划允许其再购买不超过百分之零点五的普通股，其他股东不能因紫金集团百分之零点五的的增持而行使其购股权。一旦江工科技百分之二十或以上的普通股被收购，就紫金集团及其某些关联方而言，再收购江工科技百分之零点五的或以上的股权，购股权的持有人，当然收购人要除外，将有权以半价购买江工科技的普通股。如江工科技其后被收购，购股权的持有人将有权以半价购买收购方的股票。在一般情况下，江工科技可以以每份购股权零点零零一美元或经调整的价格赎回购股权，也可以在某位个人或团体获得江工科技百分之二十或以上的普通股以前终止该购股权计划。

《资本剑客》第六章（二十八）（2）

经过深入的思考，陈继良决定采用毒丸计划，向池万里和斯科尔斯展开反击。江工科技就该购股权计划向美国证监会提交备案，毒丸计划正式启动。两家来自中国的企业在国际市场运用国际规则展开激烈的较量，是一次前所未有的经典案例，一时间在国内外证券市场引起轩然大波。湘江大学金融学院教授谭厚祖撰文指出，走出国门的江工科技能够运用国际规则进行反收购，值得国内企业学习。

在斯科尔斯看来，江工科技的毒丸计划并不成立，因为江工集团本身持有江工科技的股权已经超过百分之二十，这对不同的股东来说并不公平。然而，“毒丸”计划在美国是经过1985年德拉瓦斯切斯利法院的判决后被合法化的，它不需要股东的直接批准就可以实施。因此，江工科技的毒丸计划不需要股东的批准，由于江工集团牢牢控制着上市公司的经营层，也就成功抵御了紫金集团进一步增持江工科技的图谋。

对于这样的结果，池万里显然心有不甘。如果不能拥有对江工科技的控制权，这部分股权的收购价格还是有些偏高的。不过，以紫金集团的财力，继续增持江工科技的股份显然是不大现实的。刘丽霞当然也不会同意紫金集团的下一步举措。刘丽霞思考问题的出发点是国有资产的保值增值。此时，中国证券市场的股权分置改革大幕已经拉开，对于国资部门来说，对国有企业的考核开始逐步从资产转向利润和市值。对于紫金集团来说，上市融资才是当务之急。按照既定的谋略，引入战略投资者瑞星集团后，下一步理所应当是将紫金机械拿到海外上市。然而，江工科技的案例却给刘丽霞留下深刻的印象。尽管国资委才是紫金集团真正的幕后老板，但对于池万里和陈继良的这番较量，在刘丽霞的内心深处，她甚至有些偏向陈继良。也许是出于对这位民营企业家的尊重，也许是对他才华的仰慕。

在刘丽霞看来，紫金不同于江工，紫金是国企。紫金机械一海外上市，集团的股权比例必定会进一步被稀释。如果遭到国际资本的恶意并购，自己又该如何应对。作为一位仕途上平步青云没什么坎坷的中青年官员来说，刘丽霞显然不愿意在这件大事处理上有所闪失。

同样，陈继良得心情也并不轻松。虽然毒丸计划阻止了被进一步收购，但仅仅做到这一步还是不够的，这仅是权宜之计。毕竟紫金集团和瑞星集团的合计持股超过了江工集团的持股数量，虽然楚明达暂时站到了自己这边，但谁知道日后又将如何？自从郝丹阳倒戈之后，陈继良对这些资本玩家已经多了些警惕，他并不敢把宝全部压在楚明达身上。尽管股价高高在上，但陈继良依旧决心不惜一切代价巩固自己的控制权。如果不是林义荣的突然来访，陈继良已经准备好再度斥巨资在纳斯达克增持股份了。

《资本剑客》 第六章（二十九）（1）

林义荣的突然来访多少让陈继良感到有些意外，当年江工科技也曾想在A股市场上市，也曾和湘江证券有过接触，但国内资本市场的低迷使陈继良最终放弃了A股上市的想法。江工集团与湘江证券的接触也就此终止。

虽然林义荣看上去的年龄并不算大，但是在中国证券行业，绝对是一个元老级的人物。1991年，林义荣大学毕业后，前往深圳闯荡，在一家企业做投资和企业分析。一年后，跳槽到深圳特区证券公司，做了一段时间发行承销业务。1998年底，湘江省组建湘江证券。林义荣受邀加盟，一步步做到今天的位置。

不过，在陈继良看来，林义荣并不能算是一个企业家。因为更多的时候，林义荣关心的并不是湘江证券的盈利，而是政治上的影响力。在湘江证券的经营中，添加了太多的政治因素。与其说他是一个企业管理者，倒不如说他是一个政客。

但如果单纯作为一个政客，林义荣也是不合格的，因为政客不会把宝押在民营企业上面。在紫金重组的进程中，林义荣开始把天平逐步倾向到陈继良这边，他相信这位个性张狂的民营企业能够为自己的仕途添加沉重的砝码。

陈继良和林义荣的会面选在了与湘江证券相邻的“岳阳楼”。林义荣深知陈继良的性格，特意邀请了省电视台主持财经节目的美女主持人一起作陪。

“继良老弟，说实话，在咱们省这些做企业的老板里面，我最佩服的就是你了。敢闯，敢干，不简单！”林义荣翘起大拇指，“可是呢，就是因为我们的资本市场长期低迷，让你们这么优秀的企业只能选择海外上市。这是本土资本市场的悲哀。现在股改进行得差不多了，IPO也恢复了。我觉得，是你们回来的时候了。”

“我也想回来啊，在洋人的地盘上，不好玩啊。”陈继良一边轻轻摇晃着装了小半杯洋酒的杯子，一边瞟着电视台的女主持，“大哥，你有什么办法，让我能够回归A股市场，同时又能够强化我的控制权？”

“这些天，我们投行部的人一直在给你设计方案，这些受过教育的娃娃们确实不得了啊。基本功扎实，又肯下功夫琢磨。继良老弟，我也不跟你绕圈子，小的们经过一番研究，对你集团的液压静力压桩机这块资产非常感兴趣。”

“哼哼，果然是好眼力。”陈继良倒吸一口冷气，“当初我在纳斯达克上市的时候，没舍得把这块资产放进上市公司。为什么啊，就是因为这块资产太好了，八十多的毛利率，产品还供不应求，我舍不得。我生产的压桩机，在国内市场占了百分之三十多市场份额，下一步我打算收购徐州的一个企业。收购下来，我就能占到全国的半壁江山。”

“呵呵，如果林总想要出奇制胜，恐怕得让我们这些投资者分享一下你的独门绝技了。但你放心，我们在对你这块资产进行评估的时候，绝对不会让你吃亏。现在是询价发行了，你这块资产，发行市盈率不会低于四十倍，二级市场定位有可能在八十倍的市盈率，到时候你们的市值在中小板里面也是数得上的啊……”

《资本剑客》第六章（二十九）（2）

此次林义荣的确是有备而来。随着股权分置改革的深入推进，A股市场走出了最低谷，新股发行开闸，IPO功能得到恢复。林义荣为陈继良带来的方案与此有着重要的联系。方案的实质就是——江工集团对江工科技实施资产注入，同时向社会公开发行股份，借此实现江工科技回归A股市场。

其实，股权分置问题在过去的十余年中始终困扰着中国股票市场。长期以来，市场对于解决股权分置问题的恐惧更多的在于非流通股份流通后的扩容压力。由于非流通股持股成本低廉，一旦取得流通权后在二级市场变现可以获得巨大的股权增值收益。股权分置的本质是股东投票权的双重不完备性，而这种缺陷是造成中国证券市场中两大焦点问题——上市公司及其大股东违规造假、流通股东过度投机的制度根源。股权分置改革完成之后，股东投票权的双重不完备性得到了部分的解决。原先的非流通股股东，通过支付对价，使其所拥有的股权获得了流通权，也就是用脚投票权；与此同时，原先的非流通股股东持股比例降低，其对上市公司的控制地位减弱，原先的流通股东用手投票的权利得到提升。因此，对于定向增发、整体上市之类的行为，投资者突然变得热衷和欢迎。江工科技回归A股市场，正是在这样的背景下进行的。

按照林义荣的方案，江工科技增发七千万股A股股份，其中，江工集团将旗下毛利率最高、盈利能力最强的资产——江工液压静力压桩机制造有限公司作价四千五百万股股份注入上市公司，其余两千五百万股A股向社会公开募集。湘江证券担任江工科技A股上市的保荐机构。林义荣必经久居证券界，人脉丰富。多次赴京游说后，监管层很快批准了江工科技A股的IPO。经过这次资本运作，江工科技总股本增加至两点五亿股，而江工集团的持股比例上升至1亿点零九八亿股，大约占总股本的百分之四十四，虽然不能做到绝对控股，但紫金集团、

瑞星集团的持股比例也被进一步摊薄。江工科技也成为一家同时在内地和美国市场上市的民营企业。由于湘江证券和一些国内的证券投资基金持有了大部分A股股份，江工集团对于江工科技的控制权基本得到了保证。

人的欲望是没有止境的，成功回归A股市场的陈继良并不仅仅满足于巩固控制权，尤其是在国内资本市场已经初步表现出了财富效应的大背景下，很多股票创出了多年的新高令陈继良心潮澎湃。上市一个月后，江工科技在国内的二级市场股价已经突破了一百二十元，较发行价格上涨百分之百以上，成为中小企业板块的第一只百元股。公司在纳斯达克市场上的价格也稳定在十五美元左右。经过是役，陈继良看到了这种财富效应背后蕴藏着的巨大机会。于是，在他心中，一个新的资本游戏的计划开始逐步形成。

《资本剑客》第六章（三十）（1）

“鸣山，还生我的气啊。”舒馨依偎在这个男人的旁边，委屈地说，“我也不知道斯科尔斯会搞出这么大的名堂。”

“算了、算了，我不怪你了。”袁鸣山无奈地说道，“这个斯科尔斯，太狡猾了。说说我们的事情吧。舒馨，我们在一起这么时间长了，想没想过，什么时候嫁给我啊？”

“呵呵，谁说我要嫁给你了。”舒馨撒娇道。

袁鸣山一听有点儿着急：“你不嫁给我嫁给谁啊。要我说啊，我们都这么大岁数了，别搞小孩子的游戏了。差不多凑合凑合得了。”

“去去去，什么叫凑合凑合啊，照你这说法，我还嫁不出去了，真是的。”

两个人还在打情骂俏，袁鸣山的手机响了起来。

“谁啊，真讨厌。”袁鸣山拿起电话，是一个陌生的号码。“喂，您好！”

对面传来一个女人的声音：“你好，是袁总么？”

“我是袁鸣山。”这个女人的声音听起来有点儿耳熟，可一时间又想不起来究竟是谁，于是袁鸣山直接问道，“请问您是哪位？”

“袁总听不出我的声音了吗，我是林菲儿。”

“林菲儿？哦，嫂子。是，是您啊。”接到林菲儿的电话，袁鸣山颇感几分诧异。袁鸣山是陈继良的老部下，从江工创业伊始就跟随他，和林菲儿也相当熟悉。但自从林菲儿和陈继良分手后，三年来再也没有什么联系。这次突然接到林菲儿的电话，确实有些意外。

“嫂子，您，您这几年还好吧？”

“我很好，鸣山，谢谢你的关心。继良呢，他还好么？”

“噢，他也很好，公司经营得也很顺利。”

“顺利？也不见得吧，去年江工和紫金的事情闹得沸沸扬扬的。好不容易回到国内上市，可是陈继良呢，开始不把心思放在经营上面

了。是不是？”

“嫂子，您还是这么关心陈总啊。去年，江工科技确实曾有被收购的危险。现在已经渡过难关了。其实，陈总他一直都把心思放在企业上面。”

“我没有说他不把心思放在企业上面。我是说他没有把心思放在经营上面。他现在正忙着和湘江证券一起炒作自己的股票吧？”

袁鸣山大为惊讶：“嫂子，这个事情，您怎么知道的？”

“鸣山，我和继良的事情你最清楚。虽然我们分手了，但我是不会忘记过去的那段岁月的。这三年，我变化很大，当初对他的怨恨也慢慢消退了。以他的才华，能够有今天的成绩，也是很不容易的。我希望他的事业能够继续的好下去。但现在，他走的是一步险棋。”

“您的意思是……”

“鸣山，你在江工是管财务的。而且，又是他最信任的人。我想约个时间和你当面谈谈好么？”

“好的，嫂子，我听您安排。”

袁鸣山挂掉电话，送了一口气。

《资本剑客》 第六章（三十） (2)

“难道是传说中的陈继良的前妻？”舒馨瞪大了眼睛问道。

“是啊，我也没有想到怎么会是她。”

“快给我讲讲他们的故事吧。”舒馨兴奋地说。

“好吧。如果说林菲儿是陈继良的贵人，一点都不夸张。她和陈继良自小青梅竹马，十五年前，她从广东外语外贸大学国际经济贸易专业毕业，回到湘江省一家外贸企业工作。两个人结婚后不久，陈继良决定离开紫金集团创业。刚开始做些贸易生意，基本上都是靠林菲儿的资源，实现了他的原始积累。后来，陈继良瞒着林菲儿做过一段时间的期货，可他哪懂期货啊，追涨杀跌，时赚时赔，直到在大豆期货上面亏得多了点，不得以，才告诉了林菲儿。”

“后来呢？”

“这个林菲儿真得很不简单，她不但具备很强的国际经济贸易专业知识，而且十分了解国际橡胶化工贸易的情况。在全面了解了国内期货市场的交易规则后，林菲儿敏感的看出来，当时国内天然橡胶的库存不能满足需求，大量依赖进口。林菲儿果断建议陈继良投资橡胶期货，后来他真的在这上面赚了大钱，到1999年底，他的资产已经达到了3000多万元，仅仅是三个月的时间，资产整整翻了四倍。这时候，林菲儿劝他见好就收。陈继良果断平仓。从此退出期货市场，开始创办江工集团，我也是这个时候才和他一起创业的。前面那些事情，都是后来陈继良告诉我的。”

“听起来好传奇啊。那后来他们怎么分手的啊？”

“唉，男人有了钱，难免就会变坏。怀着不同目的投怀送抱的年轻女孩们太多了，陈继良也就慢慢疏远了林菲儿。离婚的时候，陈继良提出补偿她们母女。但林菲儿说什么也不要。不过，江工集团里面，还有林菲儿的一些股份。据陈继良说，他后来把这些股份变现给了林菲儿母女，也不知是不是真的。”

“那你知道林菲儿后来去哪里了吗，听上去好像她对你们现在的情况很了解。”

“我是一点都不知道，也没有听陈总提起过。也许，这就是爱情的力量吧，让她还能这样关怀陈继良。”

“你们陈继良太风流了，居然因为这个得罪了郝丹阳。对林菲儿，难道就没有一点自责吗？”

“唉，要说在公司，我算是最了解他的人。在他心情苦闷、喝醉酒的时候，偶尔也会和我倾诉一下。记得有一次，他在酒吧喝得酩酊大醉，让我开车去接他。我看见他的时候，他满脸的眼泪，一直冲我喊着林菲儿的名字。我想，在他的内心深处，始终会有一个地方，那个地方只会属于林菲儿和她的女儿。”

林菲儿说：“唉，听上去很让人伤感。我想起一句话，两条直线，如果不平行的话，一定会相交，不过相交之后，却渐行渐远。”

“看不出，馨儿，你成了哲学家了。”

“呵呵。对了，这次她找你什么事情？”

袁鸣山想想还是不要告诉舒馨，便推托道：“电话里也没说太清楚，他约我见面，我想可能会是和陈继良有关的事情，又不方便直接找他，才和我说的吧。”